Javier Botía
Campeón mundial de mentalismo

Inteligencia NATURAL

Descubre tu poder mental

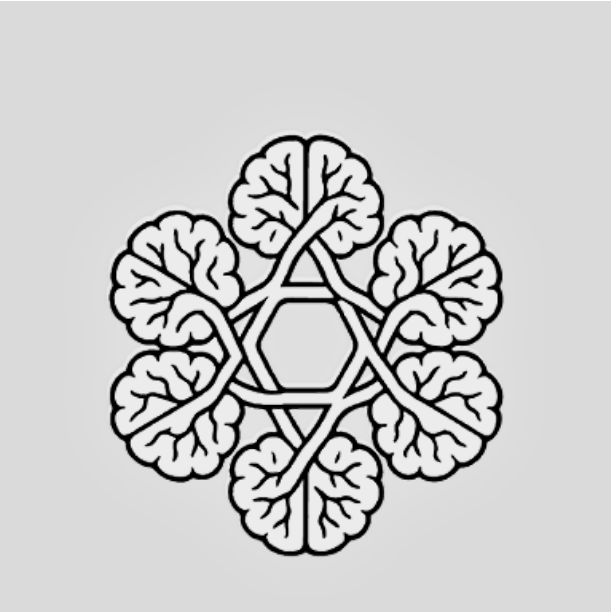
La ciencia oculta que usan los mentalistas para dominar la percepción de la realidad.

Javier Botía

Campeón mundial de mentalismo

Inteligencia NATURAL

Descubre tu poder mental



******ebook converter DEMO Watermarks*******

Cambiar el mundo no está en tu mano,
está en tu mente.

******ebook converter DEMO Watermarks*******

www.arcopress.com

@arcopresslibros

© Javier Botía, 2026

© Editorial Almuzara s. l., 2026

www.arcopress.com

Primera edición: enero 2026

Segunda edición: febrero 2026

Arcopress • Desarrollo Personal

Dirección editorial: Pilar Pimentel

Diseño: Fernando de Miguel

Conversión a e-book: Javier Díaz Martínez

Editorial Almuzara S. L.

Parque Logístico de Córdoba. Ctra. Palma del Río, km 4

C/8, Nave L2, nº 3. 14005 - Córdoba

info@almuzaralibros.com

ISBN: 978-84-10354-67-8

Reservados todos los derechos. «No está permitida la reproducción total o parcial de este libro, ni su tratamiento informático, ni la transmisión de ninguna forma o por cualquier medio, ya sea mecánico, electrónico, por fotocopia, por registro u otros métodos, sin el permiso previo y por escrito de los titulares del *copyright*».

Cualquier forma de reproducción, distribución, comunicación pública o transformación de esta obra solo puede ser realizada con la autorización de sus titulares, salvo excepción prevista por la ley. Diríjase a CEDRO (Centro Español de Derechos Reprográficos, www.cedro.org) si necesita fotocopiar o escanear algún fragmento de esta obra.

******ebook converter DEMO Watermarks*******

Dedicado a Anakin. Mi gato.
† 06.02.23 DEP
Maestro del lenguaje no verbal, telépata a su manera.
Echo de menos nuestras conversaciones silenciosas.

******ebook converter DEMO Watermarks*******

******ebook converter DEMO Watermarks*******

******ebook converter DEMO Watermarks*******

******ebook converter DEMO Watermarks*******

¡Yo tengo superpoderes!
Bueno, en realidad, tú también.

La herramienta la llevas de serie, debajo de la gorra. Millones de años de evolución nos han dotado de capacidades casi mágicas. Pero la naturaleza no vio necesario acompañarlo con un libro de instrucciones.

De todos modos, no serviría de nada.

Piénsalo un momento. En la palma de tu mano llevas un dispositivo que contiene todo el conocimiento de la humanidad. Tu móvil. Una máquina capaz de realizar operaciones y tareas infinitamente complejas, con mucha más potencia de cálculo que los dispositivos que llevaron al hombre a la luna. Cuando lo compraste, venía con libro de instrucciones. Dime la verdad: ¿lo has leído? No, no lo leerás y desconoces todas sus funciones. Lo utilizas para *scrollear* sin rumbo perdiendo el tiempo, subir una foto de tu comida a redes sociales y enviar un mensaje seguido de tres emoticonos a alguien que te dejará en visto. Dentro de poco, lo cambiarás por el nuevo modelo sin desbloquear el 90 % de su potencial… ¿Te suena? Es exactamente lo mismo que ocurre con tu mente: tienes superpoderes esperando ser descubiertos.

Claro, la palabra *superpoder* suena a fantasía. Pero no es otra cosa que una ventaja exclusiva.

Hagamos un ejercicio de imaginación: aparece el genio de la lámpara y regala un coche a cada habitante del planeta. Te puede tocar un deportivo de carreras, un todoterreno cuatro por cuatro, incluso un turismo de segunda mano; es aleatorio. Imagina ahora que, por alguna extraña razón, en esta fantasía la humanidad desconoce el funcionamiento de los coches y lo sacan a pasear empujando. No importa el vehículo que te haya tocado en la lotería automotriz; incluso con el peor de los cacharros más destartalados, si se te ocurre dejar de empujar, sentarte al volante y girar la llave de contacto, ¡tendrás un superpoder!

******ebook converter DEMO Watermarks*******

Ese coche es tu mente. No hay dos iguales. Algunos son más potentes que otros, pero solo unos pocos han dejado de empujarlo y pisaron el acelerador.

La mente es el último bastión de la ventaja humana. Antiguamente, la fuerza te daba acceso a los mejores trabajos y a la victoria en el combate. Pero la fuerza resultó un superpoder mientras era exclusiva y determinante.

Cuando llegaron las grúas, las excavadoras y los tractores, la fuerza dejó de tener valor. Lo mismo ocurrió en el campo de batalla: un soldado escuálido usando un arma podía eliminar a un gigante musculado y lo que fue un poder absoluto se convirtió en irrelevante.

¿Imaginas al guerrero más cualificado de Esparta enfrentando a tu cuñado en chándal con una ametralladora? ¿Quién gana? El paso de las Termópilas lo puede defender el inútil del novio de tu hermana sin necesidad de llamar a 300 amigos.

Somos la especie dominante: no la más rápida, no la que tiene mejores sentidos, tampoco destacamos por nuestra fuerza… La tecnología nos ha hecho ganar la carrera evolutiva, y esa tecnología salió del poder de nuestra mente.

Pero vamos a ser honestos: tú no sabes fabricar un avión, no entiendes cómo funciona internet o al menos no sabrías crearla… No deberíamos colgarnos medallas y atribuir a toda la humanidad lo que han hecho unos pocos. En general, la humanidad funciona en piloto automático. Si tomas a un individuo al azar, lo más probable es que te encuentres con una persona que tiene las luces justas para pasar el día, sin pretensiones. No le pidas nada elevado; seguramente sea incapaz de entender un texto complejo que acaba de leer, ni que decir si le planteas un problema matemático. Hay que ser justos y reconocer que, como estás leyendo un libro, ya te encuentras en un grupo dos puntos por encima de la media.

La mayoría de las personas van por ahí empujando el «coche» que la naturaleza les dio y algunos tienen un Ferrari sin saberlo.

Poder usar tu inteligencia no significa querer usarla. Del mismo modo que entregamos la fuerza, la velocidad y el cálculo a las máquinas, estamos rindiendo el último bastión: la inteligencia.

¿Quiere esto decir que, como sucedió con las otras ventajas, la inteligencia artificial nos va a relegar? *Spoiler*: no.

******ebook converter DEMO Watermarks*******

Nadie competiría contra una excavadora usando una pala, pero nuestra mente no es un músculo.

La inteligencia humana no se reduce a resolver problemas más o menos complejos, calcular o procesar datos. Ni siquiera es racional; en ocasiones la mejor respuesta no es la más lógica. La inteligencia natural suma, además, inteligencia emocional, creencias, espiritualidad, intuición, un sexto sentido inexplicable y un *hardware* exclusivo que le permite llegar a resultados imposibles de programar, porque se activa por mecanismos que no responden ni a la razón ni a las leyes físicas. Ese es nuestro superpoder.

La inteligencia natural la llevas de serie, sin suscripciones, sin depender de la cobertura, sin excusas.

Voy a descubrirte sus secretos, a explicarte cómo funciona, haremos experiencias prácticas y aprenderás a usarla.

Pero tengo una condición: no puedo sacar de mi cabeza la imagen de tu cuñado en chándal, sin despeinarse, manteniendo a raya a todo el ejército espartano con Leónidas al frente. Así que me veo obligado a pedirte que uses este conocimiento con responsabilidad; no abuses de los demás primates cuando consigas desbloquear tu mente nivel dios.

Tenemos un trato.

Javier Botía
Campeón mundial de mentalismo

******ebook converter DEMO Watermarks*******

Un ejercicio de honestidad

Voy a ser claro. Sé lo que has venido a buscar, no es ningún misterio. Conozco tus intenciones. Tranquilo, no te juzgo. A fin de cuentas, ¿quién no querría descubrir los secretos de la mente y ponerlos a su servicio para conseguir lo que se proponga? Tal vez me has visto en televisión o en redes y te encantaría hacer lo mismo que hago yo. Y me parece perfecto. Te lo voy a dar.

Antes de empezar, quiero ser honesto contigo:

No tengo la verdad absoluta. Parece mentira que haya que decirlo, pero entre tanto charlatán, vendehúmos y gurú de autoayuda, conviene dejarlo claro desde el principio.

Es cierto: hoy por hoy estoy considerado la primera autoridad mundial en mentalismo. Suena impresionante, ¿verdad? Obtuve el título en un congreso celebrado en Corea —la buena—, donde se enfrentó la flor y nata de esta disciplina. Casi me gana una pareja austríaca de telépatas, Anca y Lucca, que siguen ofreciendo un millón de dólares a quien consiga explicar su telepatía sin compinches ni dispositivos electrónicos. Pero seamos sinceros: ser campeón del mundo de mentalismo es como ser campeón del mundo de esgrima. Tiene mérito, sí, pero a nadie le importa.

El título ayuda, pero la verdadera autoridad solo la da la experiencia. Déjame compartir contigo mi visión: para mí, el mentalismo es una mesa de tres patas.

******ebook converter DEMO Watermarks*******

Primera pata: el ilusionismo

Soy artista. Subo a escenarios de todo el mundo y hago espectáculos en los que sí, a veces uso trucos de magia. Lo quiero reconocer antes de que alguien se adelante a buscar mi nombre en internet y diga: «Claro, es mago, entonces todo es un truco». No, no es así. Muchos magos hacen mentalismo, pero no todos los mentalistas son magos. De hecho, un mago puede hacerse pasar por un vidente o un chamán tibetano si se lo propone, pero eso no lo convierte en mentalista. El ilusionismo forma parte de mi oficio. El verdadero mentalismo se sostiene sobre tres patas y esta es solo una de ellas. Aquí, sin embargo, la dejaremos fuera. El doctor J. B. Rhine, de la Universidad de Duke, no era mago; jamás hizo un truco. Y no lo necesitó para diseñar las cartas ESP (*extrasensory perception*) con las que investigar la comunicación mental. Era científico y mentalista. Curiosamente, hoy los magos utilizan sus cartas en rutinas de ilusionismo sin conocer su origen.

Sospecho que mi habilidad artística no es lo que has venido a buscar. Queda claro. Aquí no aprenderás trucos de magia. Te ofrezco conocimiento sin trampa ni cartón.

Segunda pata: la ciencia

Esta es la pata que nos interesa, el contenido fetén. Todo lo que tiene base psicológica, programación neurolingüística, lenguaje corporal, hipnosis… y un buen puñado de herramientas que usamos los verdaderos mentalistas para comprender, interpretar e incluso influir en el pensamiento y la conducta humana.

******ebook converter DEMO Watermarks*******

Cuando hago hipnosis, no duermo a nadie: guío a la persona a un estado alterado de conciencia para hablar con su mente. Cuando «adivino» sus intenciones, en realidad interpreto los lenguajes ocultos pero eficaces de su propio cuerpo. Esa es la ciencia del mentalismo.

El conocimiento de esta pata, junto con unas pinceladas de conceptos de la siguiente, es lo que contiene este libro.

Tercera pata: el esoterismo

Aquí pisamos terreno resbaladizo. Lo inexplicable. La espiritualidad, los sueños premonitorios, la videncia, la energía en forma de aura: fenómenos para los que la ciencia todavía no tiene respuesta.

No creo en milagros, pero tampoco voy a negar que hay experiencias que nos superan, porque estoy convencido de que la mente aún guarda puertas sin abrir. Yo mismo he sido testigo de experiencias que me cuesta digerir. Hablaremos de esos fenómenos y de sus posibles explicaciones, sin superstición ni dogmas.

Estas son las tres patas del mentalismo: ilusionismo, ciencia y esoterismo. Dicen que, en una mesa de tres patas, si una falla, cojea. Me voy a arriesgar: dejamos el ilusionismo fuera de estas páginas. Por asombroso que parezca, no hay truco en lo que vas a aprender. Los resultados serán tan sorprendentes y transformadores que, bien aplicados, son indistinguibles de la magia. No me creas: pruébalo y convéncete.

Podemos sentarnos a la mesa.

******ebook converter DEMO Watermarks*******

Te propongo un reto: subir a la atalaya

Cumplido el ejercicio de honestidad, vamos a viajar al interior de tu mente sin perder más tiempo.

Quiero que imagines esta escena: una torre en medio del horizonte. Desde abajo, el paisaje es limitado y confuso; pero, a medida que subes, el horizonte se amplía y la visión se expande. Subir a la atalaya será la metáfora con la que estructuraremos el libro: un recorrido con inicio y final, un objetivo claro y una perspectiva que se amplía a medida que asciendes.

El texto describe un recorrido. No hay atajos. Cada peldaño es una lección. No debes apresurarte, sino subir con calma. No te saltes ningún escalón porque cada nivel prepara el siguiente.

La primera parte es *la base*: en ella nos centraremos en la forma de nuestra mente, su biología y evolución. Será anatómico, físico y terrenal, de manual. Cómo está construida la maquinaria con la que piensas y sientes. La casa donde vive tu conciencia.

La segunda parte es *el ascenso*: entenderás cómo funciona esa maquinaria, los procesos, la química que hace la magia y cómo la realidad y la conciencia se cruzan a través de los sentidos.

La tercera parte es *la cima*: ahora que sabes qué y cómo, aprenderás a interpretar, influir, potenciar y dominar tu mente y la de los demás. También a evitar que otros lo hagan contigo. Desde la publicidad más inocente hasta la hipnosis más profunda, de la programación neurolingüística compleja al lenguaje no verbal involuntario. Espero que utilices estas herramientas de

******ebook converter DEMO Watermarks*******

forma ética y consciente para sacar ventaja y convertirte en la mejor versión de ti mismo.

Y hay un último nivel: el cuarto episodio. Habiendo llegado arriba tendrás la opción de encender *la señal*: una hoguera en la cima de la atalaya. La dimensión espiritual y especulativa. La mirada más allá de lo visible. Porque una atalaya no es solo una torre: actúa como un faro para enviar un mensaje. Solo puedes enviarlo desde arriba y, por lo tanto, habiendo hecho el recorrido. Querrás hacerlo, tendrás mucho que contar.

Debes prepararte: en el camino cambiarás radicalmente la visión de tu propia naturaleza. Conocerás técnicas poderosas, descubrirás que seguimos patrones invisibles, aprenderás a manipularlos y serás un poco más libre. Si subes conmigo, no volverás a ver el mundo de la misma manera.

Empecemos este viaje situándonos en...

******ebook converter DEMO Watermarks*******

la base.

I — LA BASE
En la base de la torre se observa,
la materia gris, su estructura y conexión.
Es la mente, de biología y forma compleja,
un órgano que estudia su propia evolución.

******ebook converter DEMO Watermarks*******

******ebook converter DEMO Watermarks*******

Una pregunta difícil

¿Has oído hablar del barco de Teseo? Es una vieja historia de la mitología griega que cuestiona la identidad de las cosas a través del cambio. Los atenienses, deseosos de conservar el barco de su héroe, fueron reemplazando cada tablón a medida que se desgastaba, hasta que no quedó ninguna pieza original. Entonces surgió la gran pregunta: si todas las partes fueron sustituidas, ¿seguía siendo el mismo barco o era otro distinto? Para complicarlo aún más, los filósofos plantearon un segundo dilema: si alguien recogiera las piezas viejas y construyera con ellas otro barco, ¿cuál de los dos sería el verdadero barco de Teseo?

Imagina ahora que tu cuerpo es ese barco. Cada día se renuevan tus células, cambias de piel, de pensamientos, de emociones. Puedes cambiarte la ropa, el peinado, operarte la nariz, trasplantar órganos o incluso perder una pierna… Seguirías siendo tú. Luego imagina que pierdes un brazo, un ojo, un pulmón, un riñón… y todavía sigues reconociéndote. Pero, si perdieras tu cabeza, ¿seguirías siendo tú? En algún punto comprendemos que tu esencia, aquello que te hace ser quien eres, habita ahí dentro, en ese órgano que gobierna todo: el cerebro.

A primera vista, parece que la respuesta está ahí, en esa maraña de neuronas donde creemos que vive la conciencia. Pero, ¿dónde exactamente? ¿Todo el cerebro, una parte, alguna neurona concreta? En 2007, según publicaron neurólogos franceses, un hombre acudió a un hospital con un leve problema de movilidad y se descubrió que había vivido con solo un 25 % de cerebro. El resto lo había ocupado una hidrocefalia que había

******ebook converter DEMO Watermarks*******

crecido en silencio durante años. Con esa fina capa de tejido le bastó para trabajar, formar una familia y llevar una vida normal. Increíble, ¿no?

Este caso nos recuerda que podemos perder gran parte de ese órgano sin borrar quienes somos. Entonces, ¿dónde se aloja esa voz interna que reconoces propia? No lo sabemos con precisión. Más bien parece un trabajo en equipo de varias zonas, como una red de servidores que colaboran entre sí. Y aunque hoy damos por hecho que pensamos con la cabeza, durante siglos se creyó que el cerebro era poco menos que nada y la esencia del ser estaba en otras partes.

Demasiado corazón

Durante milenios se prefería el corazón a la cabeza. Egipto lo tenía clarísimo: en el juicio de los muertos se pesaba el corazón, mientras que el cerebro se tiraba a la basura. De hecho, era lo primero que se extraía en el proceso de momificación porque no se consideraba relevante para la vida eterna. En Mesopotamia, China, India o entre los aztecas, todas las culturas coincidieron en lo mismo: el corazón era la casa de la conciencia. Si lo que sentimos golpea en el pecho, era lógico creer que allí vivía también el pensamiento. Y aunque hoy sabemos que no es así, popularmente se sigue diciendo que «pensamos con el corazón».

Aunque esta idea reinaba en casi todo el mundo, Grecia se dividió: Aristóteles decía que el cerebro era un simple radiador para enfriar la sangre; mientras Hipócrates y Galeno defendieron que «del cerebro vienen nuestras alegrías y penas». Pero emociones y conciencia las mantenían separadas; el yo seguía ajeno a cualquier órgano.

Durante la Edad Media volvimos a mezclar conceptos, con teorías de espíritus que viajaban entre el corazón y el cerebro, pasando por las tripas. Aunque se repartía por el cuerpo, la cabeza empezaba a cobrar protagonismo. Esa confusión duró siglos, hasta que la razón, por fin, empezó a abrirse paso.

El misterio comenzó a resolverse en el siglo XVII: Descartes colocó el alma en la glándula pineal y Thomas Willis dibujó el cerebro, con lo que se consideró el primer paso a la «neurología». En el XIX llegó la frenología,

******ebook converter DEMO Watermarks*******

una pseudociencia que utilizaba herramientas de medición como compases craneales, calibradores y moldes de yeso para registrar el tamaño y la forma del cráneo. Los frenólogos analizaban los relieves, hundimientos y proporciones del cráneo, creyendo que cada «bulto» correspondía a una facultad mental concreta. Estas mediciones se convertían en supuestos mapas del carácter, la moral y la inteligencia de una persona.

Entrado el siglo XX, la frenología resultó un argumento racista de primer orden, utilizándose para justificar la superioridad de unas razas sobre otras. Los frenólogos afirmaban que los europeos tenían cráneos más desarrollados en las áreas asociadas a la razón o la moral, mientras que los pueblos africanos, indígenas o asiáticos mostraban —según ellos— un mayor desarrollo en zonas ligadas al instinto o la impulsividad. Este uso pseudocientífico sirvió para legitimar la esclavitud, el colonialismo y las teorías eugenésicas durante los siglos XIX y XX, disfrazando el racismo bajo apariencia de ciencia.

La confusión entre forma y función también sirvió para inferir una mayor inteligencia al hombre frente a la mujer por tener este un cerebro significativamente más grande. De aquella pseudociencia totalmente falsa solo podemos rescatar la idea de que el cerebro tiene zonas especializadas.

Por fin, a mediados del siglo XX —como quien dice, la semana pasada—, llegó la ciencia sólida: Ramón y Cajal probó que el cerebro se compone de neuronas individuales y se llevó un Nobel por ello. La microscopía confirmó que las neuronas se comunican por sinapsis. Por primera vez, se midió el pensamiento y de ahí nació la neurociencia moderna, que hoy sigue mapeando redes y funciones. ¿Te das cuenta? ¡Hace dos días!

El cerebro es el órgano más misterioso. Entender su función no ha sido sencillo: mientras el riñón, los pulmones o los músculos tenían quien los estudiase, el cerebro humano tuvo que estudiarse a sí mismo. Y mientras la ciencia empezaba a dar respuestas, en paralelo, el mentalismo aparecía en los escenarios del XIX. Mezclando espiritismo, sugestión, hipnosis y teatralidad. Se convirtió en un espejo de la psicología, un divertimento que terminó en algo más serio. Pensándolo bien, me alegro de no empezar antes: habríamos estado buscando el pensamiento en el lugar equivocado.

La ciencia exploraba el cerebro desde dentro, mientras los mentalistas aprendíamos a jugar con la mente desde fuera: memoria, códigos,

******ebook converter DEMO Watermarks*******

conciencia, lectura fría… Todo para simular fenómenos imposibles o conseguir manipular y condicionar las acciones de los individuos alterando los mecanismos que las provocan. Los científicos se ocupan del qué y del cómo; nosotros, del porqué y para qué, sacándole partido.

Una cebolla en la mollera

Ya sé que suena raro, pero el cerebro, igual que el ogro de *Shrek*, se parece mucho a una cebolla. Su evolución se produjo por capas, cada una como resultado de un salto en la complejidad de la vida. En el núcleo quedaron las estructuras más antiguas, encargadas de los impulsos y las emociones básicas; las capas exteriores —como el neocórtex— se ocupan del pensamiento racional y la conciencia, más recientes y sofisticadas. La mente humana no es un todo uniforme, sino una superposición de sistemas antiguos y nuevos que conviven, a veces en conflicto, dentro de la misma cabeza.

Al igual que con los animales compartimos órganos —ojos, pulmones, sistema digestivo— también compartimos la arquitectura del cerebro: una base común sobre la que cada ser vivo ha ido añadiendo nuevas capacidades según sus necesidades. El cerebro no es exclusivo del ser humano: cualquier animal que tenga la necesidad de interpretar el entorno para sobrevivir lo tiene. Las plantas, en cambio, no lo necesitan: si van a pasar la vida clavadas al suelo, conocer el entorno no les sirve de mucho. Pero los animales que se mueven, cazan o huyen requieren algo más sofisticado. El cerebro existe para eso: interpretar el entorno y decidir cómo interactuar con él para sobrevivir. Las demás funciones se las hemos asignado después.

El extraño diseño

Aunque las funciones cerebrales se acumulen como capas, es injusto comparar esta obra de ingeniería biológica con una cebolla. Hay analogías mejores con respecto a su forma: su estructura se divide en dos mitades

******ebook converter DEMO Watermarks*******

redondeadas, separadas por una hendidura en medio… muy similar a unas posaderas. Literalmente: ¡pensamos con el culo! (Quizá la cebolla era más acertada).

Bromas aparte, su diseño es extraño y poco estético. Parece una maraña de vísceras sin orden ni concierto, el órgano aparentemente más caótico a simple vista… y, aun así, todo está exactamente en su sitio. Además, esa división en dos hemisferios tiene particularidades que aún no comprendemos del todo.

La parte izquierda controla el lado derecho del cuerpo y viceversa. Lo sabemos porque al sufrir una lesión en un hemisferio, se paraliza la mitad opuesta. No parece tener sentido añadir tanta complejidad: trabajamos en cruzado sin saber por qué. Es así y punto.

Cada hemisferio está especializado. Al izquierdo le atribuimos la parte analítica; al derecho, la creativa. El primero procesa el lenguaje, la lógica, los números y el pensamiento secuencial. Se asocia con el razonamiento, la organización y el cálculo. En general, entiende el mundo por partes y luego las une. El derecho, en cambio, procesa imágenes, emociones, música, intuiciones y pensamiento global. Es más rápido, asociativo y holístico: ve el todo antes que las partes.

Cada persona tiende a favorecer un hemisferio según sus habilidades, su educación o incluso su sexo. Salvo excepciones, los hombres tienden a desarrollar más el hemisferio izquierdo y las mujeres el derecho, lo que influye en sus preferencias profesionales, estudios o su forma de expresarse.

Esta división entre izquierda y derecha será clave más adelante, cuando aprendamos a detectar si una respuesta es inventada o si proviene de un recuerdo, gracias a los movimientos involuntarios que delatan qué hemisferio interviene.

Y para cerrar el análisis del diseño del cerebro, un dato curioso: es el único lugar del cuerpo sin terminaciones nerviosas. El órgano encargado de interpretar las sensaciones, a través de los sentidos, es totalmente insensible. En la película de *Hannibal Lecter*, una víctima consciente se comió su propio cerebro. No era pura ficción: podrías hacerlo sin experimentar dolor, aunque irías perdiendo funciones cognitivas a medida que avanzaras en el menú.

******ebook converter DEMO Watermarks*******

¡Un momento! Si el cerebro no tiene terminaciones nerviosas… ¿por qué duele la cabeza durante una resaca? Muy buena pregunta. Cuando bebes alcohol te deshidratas: orinas en exceso y pierdes líquidos. El cerebro —una auténtica esponja empapada— se seca y se despega ligeramente del cráneo. Lo que duele no es el cerebro, sino la membrana que lo recubre al separarse.

Esa imagen, si bebes te acompañará en la próxima ronda.

La forma y su función

Aunque existe una preferencia relacionada directamente con nuestras habilidades, usamos ambos hemisferios constantemente; la idea de que solo empleamos menos de un 10 % del cerebro es falsa. Lo utilizamos en su totalidad. La desafortunada frase surge por una mala interpretación referida a que la parte racional y consciente ocupa una pequeña fracción del total del cerebro cercana al 10 % —en el caso de algunos, incluso menos—, pero la realidad es que no dejamos ni una neurona sin uso porque razonar no es nuestra principal actividad.

El cerebro es como una ciudad viva donde cada barrio tiene una función distinta. En la parte más posterior, justo donde se apoya la cabeza en la almohada, está el lóbulo occipital, el barrio de la vista: allí se procesan las imágenes que captan los ojos. Un golpe atrás en la cabeza puede dejarte ciego. En el centro superior, el lóbulo parietal interpreta el tacto, la temperatura y la posición del cuerpo; gracias a él sabes dónde tienes la mano sin mirarla —*propiocepción* se le llama a ese sentido—. En los laterales, cerca de las orejas, viven los lóbulos temporales, encargados del oído, el lenguaje y la memoria. Y en la parte delantera, detrás de la frente, se encuentra el lóbulo frontal —neocórtex—, el «alcalde» de *cerebrocity*: planifica, toma decisiones y controla los impulsos. Es la parte más moderna evolutivamente, la parte que nos permite pensar antes de actuar y, como buen político, este «alcalde» hace menos de un 10 % del trabajo y se lleva todo el mérito.

Bajo esos barrios está el cerebelo, pequeño y arrugado, pero fundamental: coordina los movimientos y el equilibrio. Un golpe en esa

******ebook converter DEMO Watermarks*******

zona y caminarías como al regresar de un *after*. Justo debajo está el hipotálamo, un apéndice que forma parte de las funciones cerebrales junto a la médula espinal completando el sistema nervioso. Este órgano controla funciones tan alucinantes como la temperatura corporal: cuando hay un invasor en tu cuerpo, el hipocampo «decide» tener fiebre… ¡Qué cosas!

Por último, volviendo al cerebro, más adentro, en el corazón de la ciudad, está el sistema límbico, el vecindario de las emociones y la memoria, con estructuras como la amígdala —que dispara el miedo, la ansiedad, el amor y el odio— y el hipocampo —donde se archivan los recuerdos—.

La comparación del cerebro con una ciudad nos permite formar una imagen de efervescencia y actividad frenética, cada barrio con sus particularidades y funciones: desde la zona comercial a la residencial, parando por los barrios administrativos y las zonas de esparcimiento. Pero, aunque sea menos poética, la metáfora anterior de la cebolla es mucho más clarificadora en tanto que nos da una idea sobre cómo se ha ido articulando evolutivamente en función de su utilidad cada parte según nuestra especie requería una nueva habilidad: lo primero y necesario, en lo más profundo (amígdala), emociones primarias; lo más superficial, lejos del centro, (neocórtex), la razón y la conciencia. ¿Te das cuenta? ¡La razón está sobrevalorada!

¿De dónde hemos sacado toda esta información? Curiosamente, gran parte de lo que sabemos sobre las funciones cerebrales se descubrió por accidente: el más famoso fue el de Phineas Gage, un trabajador del ferrocarril al que una barra de hierro atravesó el cráneo en 1848. Sobrevivió, pero su personalidad cambió radicalmente: se volvió impulsivo, grosero y emocionalmente inestable. Los médicos de la época quedaron fascinados porque demostraba, por primera vez, que una modificación en el cerebro podía afectar al carácter y a la conducta, no solo al movimiento o los sentidos —algo se conocía por otras lesiones—.

Décadas después, esa idea se transformó en una obsesión: si ciertas partes del cerebro podían alterar la personalidad, ¿podría curarse la locura «desconectándolas»? En los años treinta, el neurólogo portugués Egas Moniz aplicó esa lógica y desarrolló la lobotomía frontal, creyendo que al cortar las conexiones entre el lóbulo frontal (neocórtex) y el sistema límbico

******ebook converter DEMO Watermarks*******

se podía calmar la agresividad o la depresión. El experimento se basaba, en parte, en el legado de Gage, aunque de forma muy distorsionada. El resultado fue trágico: miles de pacientes quedaron emocionalmente vacíos o con daños irreversibles.

ADVERTENCIA

La siguiente información puede afectar
tu sensibilidad.

Lobotomía: la página más oscura de la neurología

La idea era sencilla, basándose en la observación del cambio de carácter que producía desconectar la parte racional de la parte emocional de manera quirúrgica —literalmente, anular al individuo—, el doctor Egas Moniz inició experimentos en chimpancés y no esperó mucho para aplicarlo al ser humano. Creyó haber logrado avances y en 1949 recibió el Premio Nobel de Medicina —¡le dieron un premio Nobel!—, aunque muchos pacientes sufrieron graves secuelas. Poco después, el estadounidense Walter Freeman popularizó una versión «exprés» de lobotomía, a la que llamaban técnica del *picahielos*: consistía en introducir un fino estilete por el lacrimal del ojo y con un pequeño martillo dañar irreversiblemente el córtex prefrontal, realizada en pocos minutos y sin quirófano, lo que la convirtió en una práctica masiva, aparentemente eficaz pero terrible.

Entre las décadas de 1930 y 1950 se practicaron decenas de miles de lobotomías en Estados Unidos y Europa. Se hacía de forma ambulante. Este «doctor» recorría el país lobotomizando a todo aquel que su familia pidiese. Se aplicaban no solo a enfermos graves, sino también a personas con

******ebook converter DEMO Watermarks*******

depresiones leves, adolescentes rebeldes e incluso a mujeres «difíciles». Los resultados eran devastadores: pérdida de emociones, apatía, incontinencia y, en muchos casos, la muerte. El propio Moniz reconoció efectos secundarios serios, aunque los minimizó. Algunos pacientes célebres sufrieron consecuencias trágicas, como Rosemary Kennedy, hermana del presidente estadounidense, que fue lobotomizada porque su hermano decía que tenía una vida demasiado alborotada y era políticamente reprobable.

O Howard Dully, lobotomizado a los doce años por ser considerado inquieto. También se cree que Eva Perón fue sometida a una lobotomía en secreto para calmar los dolores del cáncer antes de morir.

Las secuelas eran tanto neurológicas como conductuales: pérdida de iniciativa, emociones planas, infantilización, problemas de lenguaje y epilepsia postquirúrgica. Muchos pacientes, aunque calmados, quedaron sin capacidad para trabajar o relacionarse, dependiendo de por vida de familiares o instituciones. En realidad, la lobotomía no curaba la enfermedad mental, sino que apagaba la personalidad, convirtiendo a las personas en seres dóciles y sin voluntad. Por eso se hizo a muchas mujeres que, sencillamente, no podían ser controladas del modo que sus maridos quisieran.

El declive comenzó en los años 50, con la llegada de los primeros psicofármacos como la clorpromazina, que ofrecían resultados eficaces y reversibles. Además, crecieron las críticas éticas y científicas: se denunciaba la falta de evidencia, los abusos y la crueldad de los procedimientos. La Unión Soviética la prohibió en 1950 y otros países siguieron el ejemplo. El movimiento antipsiquiátrico de los años 60 terminó de condenarla y la cultura popular —con obras como *Alguien voló sobre el nido del cuco*— la convirtió en símbolo de los excesos médicos.

Para los años 70, la lobotomía había caído en total descrédito. El último caso de Freeman en EE. UU. terminó con la muerte de su paciente y la pérdida de su licencia. En 1973 el Congreso Mundial de Neurocirugía la declaró carente de base científica y ética, sellando su final. Lo que comenzó como un intento de aliviar el sufrimiento se convirtió en uno de los capítulos más oscuros de la historia de la medicina.

******ebook converter DEMO Watermarks*******

Hoy la lobotomía clásica está abolida, pero la psicocirugía moderna persiste bajo formas muy controladas y precisas, como la capsulotomía o la estimulación cerebral profunda, aplicadas solo en casos extremos y con supervisión ética estricta. La historia de la lobotomía es muy reciente y para la mayoría de la sociedad una práctica desconocida.

No imagino una situación más terrorífica que verme sometido a esta técnica: es el fin de la voluntad, un zombi, muerto en vida, irreversible y… ¡que le dieron un premio Nobel!

Superado este episodio «científico» tan desagradable, vamos a continuar el recorrido por la anatomía de nuestra conciencia: sabemos dónde procesamos el pensamiento, qué partes intervienen más o menos y nos hacemos una idea del mecanismo empleado para construir nuestra realidad a partir de la información que obtenemos por medio de...…

Los dispositivos periféricos

Nuestro cerebro no está aislado: se relaciona con el entorno utilizando al resto del cuerpo como una sofisticada red de sensores. Los sentidos, más o menos refinados, son la puerta de entrada de la información. Nos alimentan de datos constantemente; sin descanso la mente interpreta ese flujo incesante y lo convierte en su realidad.

No sabemos realmente si la interpretación que tenemos del mundo es acertada o puro *fake*. Tampoco sabemos si los colores los vemos todos iguales o cada uno tiene su propia paleta. Hemos comprobado científicamente que estos sentidos nos engañan y pueden fallar, provocando efectos como la sinestesia: cuando algunas personas llegan a oler colores, saborear palabras o ver sonidos. Un fenómeno neurológico fascinante en el que los sentidos se mezclan sin que sepamos bien por qué. No se trata de imaginación ni de metáforas poéticas, sino de conexiones cruzadas entre distintas áreas sensoriales del cerebro. Tampoco se considera una disfunción que tratar; es simplemente una forma de interpretar los sentidos distinta. Quienes la experimentan perciben el mundo de una forma intensamente multisensorial y estable en el tiempo: si un sinestésico asocia la nota do con el color azul, esa conexión se mantendrá siempre igual. Se estima que entre

******ebook converter DEMO Watermarks*******

un 2 % y un 4 % de la población tiene algún tipo de sinestesia, aunque muchos no lo descubren hasta adultos.

Algunos casos son especialmente impactantes. Hay personas que saborean los nombres propios: por ejemplo, notan un gusto metálico al oír «Pedro» o dulce con «Lucía». Otros ven los números y las letras flotando en el espacio con colores definidos, como si estuvieran escritos con luces de neón. El compositor ruso Rimski-Kórsakov veía la música en colores. Cada tonalidad tenía su tono exacto: el do mayor era blanco; el re mayor, amarillo; y el mi bemol, azul oscuro. Componía como si pintara con sonidos y discutía con otros sinestésicos, como Scriabin, sobre el color de cada nota. Para él, la música era una experiencia visual, un espectáculo interior donde los acordes se transformaban en luces.

El escritor Vladimir Nabokov, autor de *Lolita*, también vivía en un mundo de colores mentales. Las letras y los números tenían tonalidades fijas: la a era roja; la be, azul; el cinco, verde. En su autobiografía *Speak, Memory* describió ese arcoíris interior que compartía con su esposa y su hijo, también sinestésicos. Para Nabokov, leer era como mirar un cuadro luminoso: ¡cómo me gustaría que mi libro lo leyese un sinestésico! Pasaría del libro a la película sin escalas.

Aunque no se puede confirmar clínicamente, Van Gogh parece haber tenido una percepción sinestésica: decía «oír los colores» y «sentir la luz». En *La noche estrellada* o *Los girasoles*, los tonos vibran como si cada pincelada sonara. Sus cuadros no solo se miran: se escuchan con la piel.

Y ya que estamos con el genio holandés, sus cielos amarillos, turquesas, violetas, ultramarinos irreales, mezclas violentas de colores que nadie veía en la naturaleza, nos remiten de nuevo a la idea anterior: ¿vemos todos la realidad de la misma manera o tu amarillo para mí es azul? Ciertamente, nos da igual. Sean más o menos fidedignos, lo que importa es la utilidad que tienen los sentidos.

A diferencia de lo que mucha gente cree, nunca se apagan. Ni dormidos dejamos de percibir. Lo que ocurre es que la mente consciente recibe solo una mínima parte de todo lo que captan nuestros receptores. El subconsciente filtra, ordena y decide qué es relevante y qué no. Si toda esa información llegara de golpe, literalmente nos volveríamos locos.

******ebook converter DEMO Watermarks*******

Imagina que tu mente es un cubo bajo la lluvia. No puedes evitar que se llene de agua —información sensorial—, la tormenta nunca amaina.

Es impresionante la cantidad de estímulos que entran por tus ojos, tu piel, tus oídos, tu olfato… Sería imposible procesarlo todo. Por eso el subconsciente actúa como un editor invisible que selecciona qué escenas verás en tu película de la realidad. No puedes saber lo que elegirá, pero sí puedes limitarle su elección suministrando la información disponible. De ahí nace toda técnica de influencia o sugestión: aprender a suministrar la información adecuada para que tu subconsciente no tenga más remedio que aceptar el mensaje que quieres transmitir. Y quien dice tu subconsciente dice el de cualquiera en el que quieras influir o manipular.

Además, esto de la comunicación de información tiene dos direcciones. Mientras el consciente solo puede comunicarse mediante el lenguaje, un canal lento y limitado, el subconsciente no necesita palabras: habla desde las emociones y se expresa a través del cuerpo. Lo hace con gestos, microexpresiones, posturas, olores, timbres de voz, silencios o simples movimientos involuntarios; no sabe callarse. Cada músculo y cada glándula son parte de su vocabulario.

Esta conversación constante entre lo que sentimos y lo que expresamos ocurre sin que nos demos cuenta. Es un diálogo bidireccional donde el cuerpo informa al cerebro y el cerebro responde a través del cuerpo. Un sistema tan perfecto que revela lo suficiente para el que conoce sus códigos. Esos órganos sensoriales y sus vías de expresión forman parte de la anatomía que nos ocupa. Pero todo gira en torno al cerebro, el gran desconocido que observa, traduce, decide y contiene tu esencia: el yo.

Hacer de tripas corazón y cabeza

Pues ya estaría.

Hemos visto la forma, la biología y la evolución. Y tras siglos de supersticiones y ciencia de pacotilla, parece que por fin tenemos un consenso: el cerebro es el órgano que alberga la conciencia y ahí reside tu ser.

¡Tachán!… Tremendo *plot twist*.

******ebook converter DEMO Watermarks*******

Eso no es del todo cierto. Los medievales, en parte, tenían razón. ¿Cómo te quedas? Durante siglos se creía que las entrañas eran la sede de las emociones. Y hoy, cuando creíamos haberlo superado, la ciencia vuelve a mirarse el ombligo, literal. Después de asumir que el cerebro se encarga de los procesos mentales, las investigaciones más recientes sugieren que una parte de nuestra mente —quizá incluso del subconsciente— podría residir en el intestino.

¿Quién no ha sentido mariposas en el estómago al enamorarse o ha perdido el apetito tras una mala noticia? Esas sensaciones no son poéticas: nuestras tripas y cerebro están conectados más de lo que imaginamos.

Ambos mantienen una línea directa de comunicación conocida como *el eje intestino-cerebro*. Su principal autopista es el nervio vago, que enlaza la base del cerebro con el sistema nervioso entérico del intestino, donde habitan millones de neuronas. Sí, has leído bien, hay neuronas en las tripas.

Gracias a esta red, el cerebro sabe lo que ocurre en el intestino y el intestino influye en cómo responde el cerebro. Por ejemplo, bajo estrés, el cerebro interrumpe momentáneamente la digestión para desviar energía a la huida o la lucha.

El intestino cuenta con su propio sistema nervioso. ¿Y de cuántas neuronas hablamos? Entre 200 y 600 millones: más de las que se encuentran en la médula espinal. Si con eso no alcanza para tomar dimensión de la cantidad de neuronas de tus intestinos, piensa por un instante que una lombriz tiene apenas 100 neuronas y es un ser vivo que toma decisiones complejas para sobrevivir. Un caracol incluso menos, 60 neuronas y atiende su vertiginosa agenda de caracol todo el día.

Esta red, llamada *sistema nervioso entérico*, coordina la digestión de forma autónoma. No «piensa» como el cerebro de la cabeza, pero siente y produce neurotransmisores que afectan directamente a nuestro estado de ánimo. Literalmente, una parte de tu cerebro está repartido por tus tripas.

Hemos pasado de *pensar con el corazón* a *tener ideas de mier***.

La ciencia no siempre es estética.

La microbiota: una comunidad de buenos vecinos

******ebook converter DEMO Watermarks*******

Mientras nuestra conciencia flota dentro del cráneo, aislada y protegida por una eficiente barrera hematoencefálica —tan selectiva que muchos medicamentos no logran atravesarla—, las neuronas del intestino viven en un entorno muy distinto. Están en contacto directo con las emociones y, a diferencia de las del cerebro, están mucho más expuestas a los cambios.

En el intestino habita la microbiota, una comunidad de billones de bacterias y microorganismos que también modulan nuestra mente. Algunas de ellas producen neurotransmisores: *Lactobacillus* y *Bifidobacterium* generan GABA, un calmante natural; *E. coli* produce noradrenalina; y otras fabrican serotonina, el llamado *químico de la felicidad*.

Así, la flora intestinal influye en la ansiedad, el estado de ánimo e incluso en la toma de decisiones sin darnos cuenta.

La composición de tu microbiota es única, casi como una huella dactilar. Participa en tu salud… y también en tu personalidad. Cada día se descubre un poco más sobre su papel y la ciencia empieza a tomárselo muy en serio.

Los experimentos son reveladores: al trasplantar la microbiota de ratones tímidos a ratones valientes, los audaces se volvían tímidos y viceversa. En otras palabras, las bacterias pueden transferir rasgos de personalidad. Esto demuestra que no solo la cabeza define quién eres: también lo hacen tus microbios, porque tienen acceso directo a las neuronas periféricas.

Aquí viene una de mis preguntas innecesarias: si una parte de ti depende del intestino, ¿qué pasaría con las cabezas congeladas al estilo *Futurama* o con un hipotético trasplante de cerebro? Se conservarían los recuerdos y el razonamiento, sí, pero no toda tu identidad. Tu «instinto intestinal» y parte del subconsciente quedarían atrás. Algunos científicos llaman a esto *la mente distribuida*: no somos solo un cerebro encerrado en un cráneo, sino un organismo completo que piensa con cada una de sus partes.

En resumen: no basta con tu cabeza para ser tú. Para existir plenamente también necesitas a tu «segundo cerebro» y a los billones de microbios que viven en él. Ahora cobra sentido la frase «somos lo que comemos»: tu mente y tu microbiota van, en cierto modo, de la mano.

Entonces, ¿qué somos? Básicamente, ¡somos química!

******ebook converter DEMO Watermarks*******

Grábate esta frase a fuego: ¡somos química! Todo se reduce a eso. Tu estado de ánimo, tu personalidad, tus deseos y cada sensación que experimentas son el resultado de reacciones químicas. El concepto que tienes de ti mismo, tu carácter y hasta la mismísima noción de existencia son interpretaciones químicas. La realidad que te rodea cambia si alteras la química de tu cerebro. El LSD, MDMA y CBD de cualquier *rave* o las experiencias chamánicas de la ayahuasca dan fe de ello. Las neuronas se comunican liberando neurotransmisores en las sinapsis —unas terminaciones sensoriales a modo de raíces— y ese intercambio molecular es lo que llamamos *sentir*. Estar enamorado o ser infeliz son simples estados químicos. Así de superficial, así de fascinante.

Mucha ciencia, poca magia.

Pongamos un ejemplo: un abrazo de más de diez segundos reduce el cortisol, la hormona del estrés. En el *Stress Laboratory* de la *Carnegie Mellon University* comprobaron que las personas que reciben abrazos frecuentes tienen menor presión arterial y una respuesta inflamatoria más baja ante situaciones difíciles. Un gesto tan humano puede alterar tu bioquímica mejor que muchas pastillas.

¡Corre a abrazar a alguien que lo necesite!

Los fármacos antidepresivos, como los ISRS (inhibidores selectivos de la recaptación de serotonina), actúan impidiendo que la serotonina —el neurotransmisor asociado a la felicidad junto a la dopamina— se degrade demasiado rápido. Así, el cerebro se «reacostumbra» a un equilibrio más estable. En esencia, reproducen el efecto de la química natural, pero con ayuda externa.

De forma natural o artificial, tu mente siempre busca el equilibrio químico. Cada emoción es una receta: la felicidad combina dopamina, oxitocina y serotonina; la ansiedad, en cambio, es adrenalina con exceso de cortisol y falta de dopamina. No hay emociones buenas o malas: solo combinaciones necesarias. La ansiedad, por ejemplo, es vital si te persigue un depredador; sin ella, no sobrevivirías. Tu cerebro actúa como un cocinero químico que ajusta los ingredientes, segundo a segundo, para mantenerte con vida.

******ebook converter DEMO Watermarks*******

Si alteras la receta, alteras el resultado. Ese equilibrio puede descompensarse por drogas, hábitos o pensamientos… y el desastre no tarda. La cocaína, por ejemplo, provoca una descarga masiva de dopamina y adrenalina. Primero llega la euforia; luego, el vacío químico: depresión, ansiedad, apatía. La nicotina dispara dopamina, pero también noradrenalina, aumentando la tensión y la dependencia. La cafeína bloquea los receptores de adenosina —el neurotransmisor del sueño—, dando sensación de alerta, pero en exceso genera ansiedad y fatiga química.

Y no hace falta drogarse para caer en la trampa, porque nuestro cerebro, además de yonqui, es su propio camello. Produce lo que consume si le das los estímulos adecuados. El diseño del *scroll infinito* o el brillo de las notificaciones está pensado para liberar dopamina cada pocos segundos. Un estudio de la *Harvard Medical School* demostró que las redes sociales activan los mismos circuitos de recompensa que las drogas estimulantes. Cada «me gusta» es una microdosis de euforia; su ausencia, un microbajón. Con el tiempo, el cerebro necesita más estímulo para sentir lo mismo: la trampa perfecta.

También las personas pueden alterar tu química. La exposición prolongada a conflictos o manipulación eleva crónicamente el cortisol y la adrenalina, afectando tu sueño, tu piel y tu energía. Lo opuesto también es cierto: una relación sana eleva la oxitocina y la dopamina, literalmente fortaleciendo cuerpo y mente.

Sabiendo esto, podrías pensar: «*Voy a cuidar lo que meto en mi cuerpo y a quién dejo entrar en mi vida».* ¡Espera un momento! Tú también puedes enfermar o sanar solo con un pensamiento. Los efectos placebo y nocebo están más que demostrados. La química mental es tan poderosa que puede enfermarte, sanarte… y llegar incluso a provocar un embarazo psicológico.

La regla es universal: todo lo que piensas, haces o consumes altera tu equilibrio químico. Y ahora que lo sabes, puedes usar esa información a tu favor. En los próximos niveles de la atalaya aprenderás a ajustar tu química interior para transformar tu ánimo, tu energía y tu cuerpo, y también a influir en la de los demás. No, no tendrás que drogar a nadie: lo harán sus propias mentes si usas las palabras adecuadas —recuerda que el cerebro es el yonqui y su camello—. ¿No me crees?

******ebook converter DEMO Watermarks*******

Imagina poder alterar la percepción, cambiar la opinión o dominar la voluntad de cualquiera utilizando unas pocas palabras.

Imagina a esa persona que tanto te molesta recociendo sus errores y pidiéndote perdón sin motivo aparente. ¡Es sencillo!

¿Acabas de sentir un punto de ansiedad? Puede haberse esbozado una sonrisa en tu rostro, incluso apostaría a que tus ojos se han abierto ligeramente. Esta es la prueba: acabo de provocarte químicamente con la palabra ¡y por escrito!

No tengas prisa. Esa impaciencia que sientes ahora es solo un poco de adrenalina que te hice segregar con frases prometedoras. Pero a partir del tercer episodio vamos a saciarla. Te doy mi palabra.

La respuesta a la pregunta

Estoy listo para superar *la base* de la atalaya e iniciar el ascenso, pero no puedo abandonar esta parte sin contestar la pregunta con la que abrimos el capítulo. La paradoja del barco de Teseo: ¿cuántas piezas pueden cambiarse sin que el barco deje de ser el mismo?

El objetivo no era resolver la paradoja —un desafío filosófico sin respuesta definitiva—, sino provocarte una cuestión mucho más íntima: ¿en qué parte física está tu conciencia, tu pensamiento, tu identidad, tu alma o como quieras llamarlo?

Creímos tener la respuesta en la cabeza —literalmente—, pero las emociones se fugaron esparciéndose por las entrañas y parte de nuestra personalidad se compartió con billones de bacterias. Obviando los detalles, sin ponernos exigentes, hemos convenido que el cerebro era la respuesta, el último rincón donde habita la identidad, pero tampoco es una respuesta aceptable: un hombre vivió con solo una cuarta parte de él. ¿Podríamos hacerlo con un 10 %? ¿Con un 5 %? ¿Cuándo diremos basta? Me recuerda al debate en la Grecia clásica sobre los límites de división de la materia, donde llegaron al concepto filosófico del *átomo*.

******ebook converter DEMO Watermarks*******

La conclusión es inquietante: tu esencia no está en ningún órgano, ni siquiera en la suma de todos. El pensamiento no requiere materia, pero la materia necesita ser pensada para manifestarse.

¡Tú eres una idea!

Las ideas —como las emociones— nacen de reacciones químicas. El cerebro es únicamente el laboratorio donde suceden. No importa cuánta materia tengas, si la mezclas con entrañas, bacterias o estímulos externos, si tomas un kilo o 200 gramos; seguirás siendo una idea mientras algo la mantenga encendida. Mientras la reacción química exista, tú existes. No te busques en ningún rincón del cuerpo.

Del mismo modo que las sensaciones —como el amor o el odio— podemos reconocerlas sin que necesiten estar alojadas en ningún lugar, tu voz interior, tu conciencia y tu pensamiento tienen la misma naturaleza. No están en ninguna parte. Son una sensación más, la sensación de existencia.

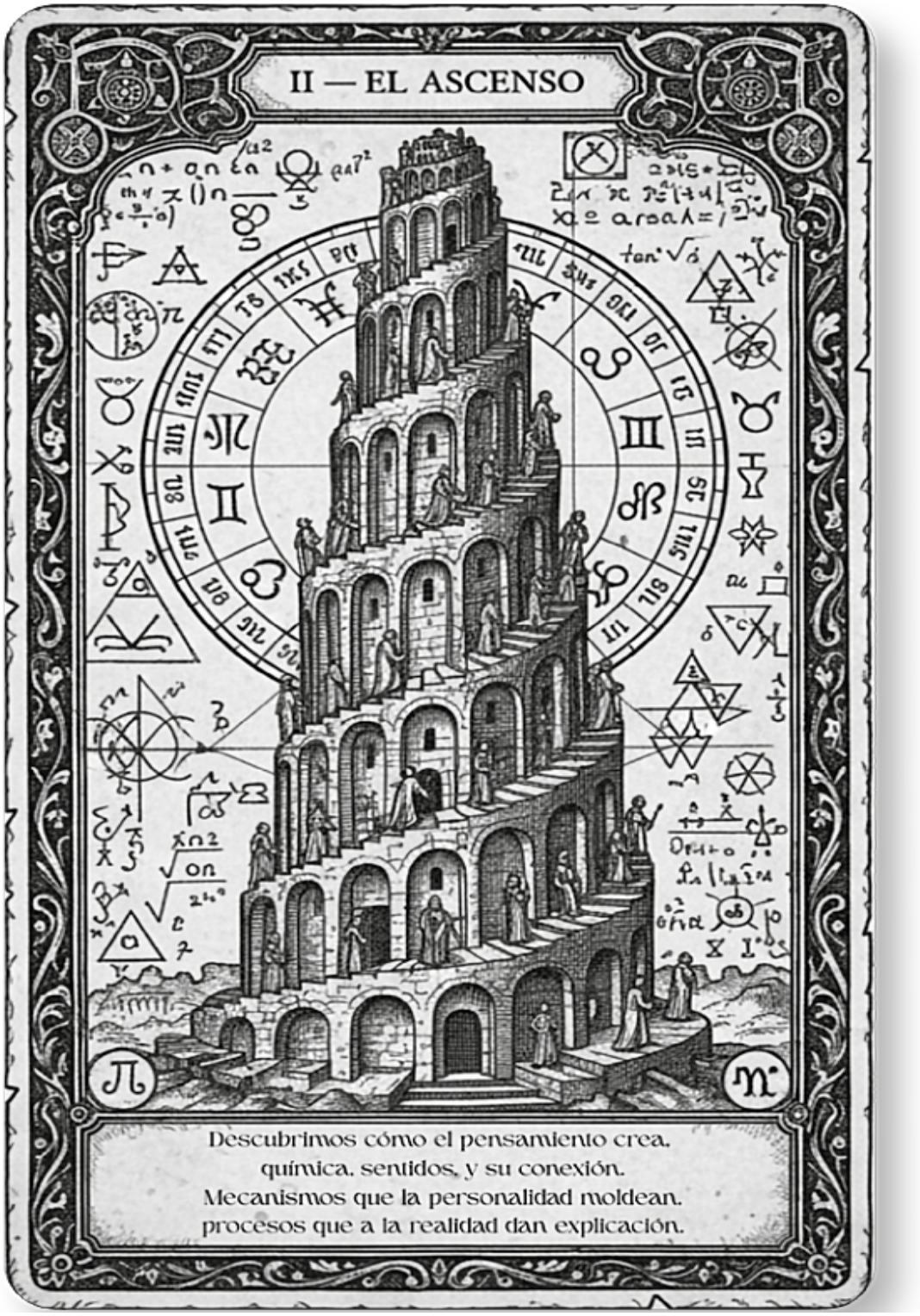
Si pudieras reproducir la misma reacción química que se produce cada vez que tienes un pensamiento en un laboratorio, tu conciencia emergería. Te encontrarías consciente, en ese tubo de ensayo sin cuerpo, sin oficio ni beneficio. El barco de Teseo puede desmantelarse: su esencia le sobrevive.

Ya conocemos los elementos biológicos; hemos estudiado la forma. Hemos analizado velas, maderas y hasta el último clavo de ese barco: tu mente. Ahora nos ocuparemos de su funcionamiento —cómo llevar el timón, ponerlo a navegar y enfrentar al viento sobre las aguas—; falta poco para levar anclas.

En la siguiente página comienza…

******ebook converter DEMO Watermarks*******

el ascenso.


II — EL ASCENSO
Descubrimos cómo el pensamiento crea.
química, sentidos, y su conexión.
Mecanismos que la personalidad moldean.
procesos que a la realidad dan explicación.

******ebook converter DEMO Watermarks*******

******ebook converter DEMO Watermarks*******

Para describir los procesos mentales y someterlos a nuestra voluntad, podríamos empezar por cualquier lugar. Pero, si hablamos de aprender sus técnicas, estamos entrando inevitablemente en el territorio de la *memoria*.

Aprendemos porque recordamos. Sin memoria no hay aprendizaje. Aunque ¡cuidado!

Recordar es inventar

Piénsalo: ¿cómo sabes que superaste *la base* y estás iniciando la parte que llamamos *el ascenso*? ¿Estás seguro de que leíste el primer capítulo y estás en el segundo? La memoria es el mecanismo que usa la mente para construir la sensación de tiempo. Sin ella, no existiríamos como individuos, porque somos la suma de nuestras experiencias. Cada recuerdo —real o deformado— moldea quiénes somos. Por eso, las enfermedades que borran la memoria son tan terribles. No destruyen solo datos: aniquilan la identidad del individuo.

Si no lo recordamos, no ha sucedido.

El tiempo es una ilusión. La física tradicional ha puesto en duda incluso su existencia, la relatividad lo ha subordinado al espacio y la cuántica sencillamente se rinde a comprenderlo. Pero también es irreal desde la percepción biológica: tu mente puede eternizar un instante o convertir la eternidad en un segundo.

Mira a tu perro. No tiene una noción del tiempo tan precisa como la tuya. Puedes salir cinco minutos y te recibirá como si no te hubiese visto en un año. O pasar el día mirando una pared sin que sienta el peso de las horas. La duración del tiempo es un truco de percepción que tu cerebro utiliza a conveniencia. Cuando llegues a *la cima*, en el último capítulo, contestaré a una pregunta que estoy seguro te has hecho: ¿por qué, cuanto más envejeces, los años pasan más rápido? No solo tengo la respuesta, sino que te enseñaré a revertir esa sensación antes de que llegues a anciano sin darte

******ebook converter DEMO Watermarks*******

cuenta. Además, te confiaré un concepto muy poderoso: *los años perros*. (Si no puedes esperar, da un salto a la pag 241). Yo te recomiendo seguir subiendo escalón a escalón y verlo en su momento, pero ¿quién soy yo para ordenar el tiempo en el que se deben suceder los acontecimientos, si acabo de negarlo? Ja, ja, ja. Tu decisión.

¿Te gustaría viajar al pasado y hacer las cosas de otra manera? No podemos controlar el tiempo, pero sí cómo lo percibimos. Que viene a ser lo mismo.

La memoria es el mago que ordena ese caos. Nos da la ilusión de continuidad, la sensación de hoy, ayer y mañana. Pero no es más que eso: una ilusión extremadamente convincente.

Aquí se abren teorías aterradoras, como concebir al futuro como aquello que no podemos recordar, pero que en realidad ya sucedió. De ser así hay destino y no podemos cambiar nada. ¿Estamos atrapados en un bucle que recorremos una y otra vez? ¿Somos libres en nuestras decisiones? Uff, para, para. Ahora solo tenemos que hablar del funcionamiento de la memoria. Ya habrá tiempo para hablar de «el tiempo».

Atención a esto: no recordamos los hechos, sino que *recordamos la última vez que los recordamos*.

Cada evocación reescribe el pasado con los colores del presente. Tu cerebro cambia físicamente al hacerlo: activa nuevas conexiones, elimina otras, ajusta trazos. El resultado se parece más a una recreación artística que a un registro fiel de la realidad.

¿Y cómo funciona esta magia?

Dejemos a un lado los casos excepcionales: las amnesias de película, la memoria eidética de Sheldon Cooper y leyendas urbanas sobre quienes aseguran recordar su futuro. Vamos a centrarnos en la memoria común, la que todos compartimos y resulta útil comprender.

Primero, los sentidos captan lo que ocurre. Eso es la memoria sensorial, una chispa fugaz que dura milisegundos. A cada segundo llega a tu cerebro una cantidad astronómica de estímulos de todo tipo: olfativos, auditivos, visuales, táctiles… y nuestra mente no puede impedir que lleguen, solo puede discriminar lo que considere que pueden serte útil. Si algo te interesa o te sacude emocionalmente, pasa a la memoria a corto plazo, donde

******ebook converter DEMO Watermarks*******

sobrevive apenas unos minutos, como cuando repites un número antes de escribirlo o guardas la matrícula de un coche para sacar un tique.

Solo una parte minúscula logra cruzar la frontera hacia la memoria a largo plazo, el gran archivo de tu vida. Pero no se guarda todo: solo aquello que tiene carga emocional, sentido o repetición. Por eso recuerdas el primer beso, pero no el desayuno del martes.

El paso de un nivel a otro ocurre gracias a la potenciación sináptica: las neuronas refuerzan sus conexiones cada vez que activas un recuerdo. Cuanto más lo repites o mayor es la emoción, más sólida se vuelve la red que lo sostiene.

Y aquí llega la paradoja: cada vez que recuerdas algo, lo modificas. Cada evocación se reescribe con tinta fresca. Lo que hoy juras haber vivido con detalle, mañana será una versión nueva.

Cada recuerdo es una fotocopia de una fotocopia. Con cada reproducción añade ruido, borra detalles y completa huecos con fragmentos inventados. Jugamos al «teléfono roto» con nuestra propia mente.

Por eso los recuerdos de la infancia son tan vívidos como los de hace un mes: son todos frescos, recién creados. Cada vez que los evocamos, se reconstruyen desde cero.

Y sabiendo que no arrastramos nada y que todo es nuevo, ¿por qué no moldearlos a nuestra voluntad? Porque nada es bueno ni malo. Un recuerdo negativo no debe olvidarse, porque enseña. Salvo si excede ciertos niveles de tolerancia, si resulta demasiado doloroso, la mente crea puertas y barreras para aislarlo. Incluso puede reconstruirlo de otra manera para hacerlo más soportable. En el fondo, la mente solo busca protegernos.

Y como lo único que existe es lo que recuerda, si no lo hace, no ha sucedido; y si lo recuerda distinto, así fue.

Si entendemos este principio de la memoria: ¡podemos viajar en el tiempo y modificarlo! Bastaría con alterar el recuerdo, el nuestro o el de otra persona, para que lo que fue blanco ayer, hoy sea negro. Y sería real, porque el tiempo no existe sin memoria.

La hipnosis puede imitar ese mecanismo natural. Puede levantar barreras cuando son necesarias y conseguir que algo que pasó no haya sucedido, del mismo modo que puede derribarlas y acceder a lo oculto. Pero cuidado: si

******ebook converter DEMO Watermarks*******

tu cerebro creó un muro, lo hizo por algo. Forzar su caída sin preparación puede tener consecuencias.

También podemos aprovechar esta cualidad para algo mucho más luminoso: modificar un recuerdo o potenciarlo para ser una mejor versión de nosotros mismos. Si somos la suma de nuestras experiencias, alterar una de ellas —aunque sea ligeramente— puede transformarnos por dentro.

¿Cuántas veces te arrepentiste de no haber dado una respuesta contundente a alguien o haber tomado una decisión equivocada? No puedes cambiar el pasado, pero tampoco hace falta. Basta con que lo recuerdes de otra manera para que cause el mismo efecto. Un ajuste consciente en el pasado puede crear una versión más coherente con quien queremos ser.

De momento, basta con que sepas que esto es posible. La técnica para hacerlo con precisión llegará más adelante.

Puede que desconfíes: «No se puede cambiar un recuerdo —piensas—. No puedo recordar de otra forma las cosas que he vivido». Pero ocurre más a menudo de lo que imaginas.

¿Quieres ejemplos?

El efecto Mandela

Como buena mentirosa, la memoria puede engañarnos incluso colectivamente:

El término nació cuando la investigadora Fiona Broome descubrió que miles de personas juraban haber visto el funeral de Nelson Mandela en los años 80. El problema es que Mandela no murió hasta 2013.

Y no hace falta irse tan lejos para comprobarlo. Aquí tienes algunos recuerdos colectivos imposibles: ejemplos de cosas que crees recordar y no ocurrieron. Cuando se despierte la duda, busca la confirmación en internet y prepárate.

—El Señor del *Monopoly* con monóculo… nunca lo tuvo. Solo bigote y sombrero.

—La reina de *Blancanieves* nunca dijo «Espejito, espejito…», sino «Espejo mágico, dime una cosa».

******ebook converter DEMO Watermarks*******

—Mickey Mouse jamás llevó tirantes, aunque casi todos jurarían lo contrario.

—C-3PO, el androide dorado de *Star Wars*, tenía una pierna plateada, que seguro no recuerdas.

—Pikachu, el *pokemon* amarillo con la punta de la cola negra, siempre tuvo la cola totalmente amarilla.

—Y el logotipo de los chocolates Kit Kat no se escribe así: tiene un guion en medio, Kit-Kat.

¿Te suenan todos? ¿Tenías en tu mente la versión real o la del efecto Mandela? Es probable que hayas tenido que buscar en internet para asegurarte de que tu recuerdo era erróneo. Y no pasa nada: ya tienes las versiones correctas en tu cabeza y has desechado las falsas.

Bien.

¡Te mentí! (No pude evitarlo).

Uno de los recuerdos Mandela que acabas de «confirmar» mentalmente es falso. Si lo aceptaste sin dudar, acabas de experimentar cómo tu memoria se reescribe en tiempo real.

¿Sabes cuál era?

El logo de Kit Kat *nunca* tuvo un guion en medio. Y, sin embargo, ahora puedes verlo en tu mente, igual que llegaste a visualizar al señor del *Monopoly* con monóculo o a C-3PO completamente dorado.

Así de fácil se altera un recuerdo.

Fallos en la matrix

Existen otros fenómenos que demuestran lo frágil que es la memoria y que todos hemos experimentado.

Entre ellos, *déjà vu* y sus primos hermanos.

¿Cómo explicamos esa sensación de haber vivido una situación o haber estado en un lugar antes, cuando estamos seguros de que es la primera vez? La memoria también comete errores individuales. A veces el mecanismo se descoordina y aparecen pequeñas grietas en el tejido del tiempo.

******ebook converter DEMO Watermarks*******

No es un misterio cósmico ni un mensaje del destino: es simplemente un error de sincronización neuronal. En cada experiencia intervienen tres sistemas: uno que recibe la información, otro que interpreta y un tercero que almacena. Si por un desfase la información se almacena antes de ser interpretada, cuando llega la interpretación el cerebro encuentra el dato ya «guardado» y lo reconoce como un recuerdo.

El *déjà vu* no es ver el futuro, sino procesar el presente con un leve retraso en el cableado.

Algunos lectores discreparán y atribuirán al *déjà vu* algún tipo de videncia. «¡Te juro que eso no es posible, porque yo sabía el nombre de esa persona antes de que me lo dijera!», o el clásico «¡yo lo vi en un sueño!».

Es comprensible. La experiencia subjetiva es poderosa. Pero no confundas los efectos: una premonición o una videncia onírica son fenómenos completamente distintos que trataremos en el último episodio, cuando dejemos de ser tan científicos y exploremos otras posibilidades.

Siguiendo con los fallos de memoria conocidos, existe el *jamais vu*, menos popular pero muy experimentado. Es justo lo contrario: algo familiar —una palabra, un rostro, una calle— se vuelve de repente extraño, como si tu mente lo acabase de conocer.

Existe un experimento perturbador que puedes hacer ahora mismo: provocar un *jamais vu.*

Coloca tu mano sobre la mesa inmóvil y mírala fijamente, sin pestañear. Abstrae tu pensamiento concentrándote en cada detalle. Intenta verla como algo ajeno a ti. Como si fuese la extremidad de un ser extraterrestre. Pasados unos minutos, observando su textura y su forma, comenzará a provocarse el efecto.

Realmente nuestro cuerpo es muy extraño, pero lo hemos normalizado a fuerza de verlo. La mano es un apéndice muy complejo y, cuando perdemos la perspectiva de familiaridad, nos da escalofríos.

Si te atreves, puedes hacer este ejercicio con tu propio rostro: ponte frente a un espejo y mírate la cara fijamente. Descontextualiza que eres tú, mírate, no como un extraño, sino como un ser de otra especie. Analiza su forma, los detalles; no te mires a los ojos, mira tus orejas, la nariz, la boca… En menos de cinco minutos la gran cantidad de información procesada que llegará totalmente nueva de algo que consideras conocido y

******ebook converter DEMO Watermarks*******

que por eso no recabas entrará en colisión con la idea que tienes de ti mismo y se producirá el efecto: la imagen recibida es la de alguien desconocido porque los nuevos datos no los tenías en la memoria que te definía.

Si la sensación te perturba en exceso, no abuses.

Por último: el *presque vu*, el clásico «lo tengo en la punta de la lengua»: el recuerdo está ahí, completo, pero no llega a la superficie. Son cortocircuitos momentáneos entre la memoria de almacenamiento y la de recuperación. Sabes que lo sabes, pero el dato no está. Es una sensación desesperante y cuanto más te esfuerzas menos se resuelve. Eso sí, la satisfacción que da cuando alguien te da el dato o viene a la cabeza después de un rato de bloqueo es de lo más satisfactoria.

No hay motivo para alarmarse si nuestros recuerdos no son perfectos o incluso resultan manifiestamente falsos. Nuestra mente nos ofrece a diario una realidad inventada, una representación del entorno basada en los datos que captan los sentidos —limitados y falibles—; la realidad no es más que un constructo mental y nuestros recuerdos, una interpretación de ese constructo.

Imagina el margen de error que puede tener ese mecanismo… y, aun así, funciona.

Ha llegado el momento de desbloquear un superpoder

No somos un ordenador: no introducimos datos a un disco duro. Así no funciona la mente.

Voy a desvelarte un secreto que usaremos para desbloquear tu primer superpoder.

Tu mente tiene una serie de cajones donde guarda la información haciendo relaciones bastante arbitrarias, nada lógicas. Tiene mucho que ver con el idioma. Las personas que hablan otro idioma ordenan sus cajones mentales de forma diferente y los políglotas amplían estas capacidades exponencialmente.

******ebook converter DEMO Watermarks*******

El siguiente juego mental infantil funciona en español; desconozco la versión que debe existir en otra lengua.

Seguro que lo has hecho alguna vez:

«Repite conmigo: 5, 55, 555, 5555, 55.555… ¡Rápido! Dime una fruta».

Tú respondes, casi sin pensar, «manzana».

Si te piden un color, dirás rojo.

Si te piden una herramienta, dirás martillo.

Todos esos conceptos están en el mismo cajón mental del cinco. Por otro lado, el número tres suele estar asociado al verde y a la pera. Pruébalo: en la gran mayoría de casos, funciona.

Esto demuestra que no archivamos los datos por orden alfabético ni en carpetas lógicas. En realidad, usamos un número limitado de cajones mentales donde guardamos mucho más que simples datos.

La buena noticia es que este mecanismo puede forzarse para asombrar a todos con una memoria prodigiosa.

******ebook converter DEMO Watermarks*******

EJERCICIO.
Instrucciones para conseguir la supermemoria

Debo pedirte que hagas este ejercicio siguiendo las instrucciones lo más estrictamente que puedas. Si cumples con las reglas y no te precipitas, la sensación que vas a experimentar te sorprenderá. ¡Vas a alucinar con lo que puede hacer tu cabeza sin ningún esfuerzo!

Debes memorizar la siguiente lista teniendo en cuenta el número y la palabra de cada línea como frases independientes, en orden, del mismo modo que aprendías la tabla de multiplicar. Las frases están en verso para que sean más fáciles de recordar.

UNO, EL TUNO - DOS, ARROZ - TRES, AL REVÉS - CUATRO, ZAPATO.
CINCO, DANDO UN BRINCO - SEIS, EL REY - SIETE, UN COHETE.
OCHO, BIZCOCHO - NUEVE, LLUEVE - DIEZ, EL PEZ.

Hasta que el texto anterior no esté memorizado y puedas decir cada número seguido de su rima en desorden, no continúes con la lectura.

QUE ALGUIEN TE PREGUNTE LOS NÚMEROS ALEATORIAMENTE Y QUE COMPRUEBE QUE DICES EL VERSO CORRESPONDIENTE SIN ERRORES.

La técnica secreta

Repito: no sigas leyendo si aún no has memorizado la lista anterior. La sensación que te va a provocar es tan potente que sería una lástima que te la perdieras por querer ir más rápido.

Ahora toma un papel, escribe una columna con números del uno al diez:

1 -
2 -
3 -
4 -

******ebook converter DEMO Watermarks*******

5 -
6 -
7 -
8 -
9 -
10-

Pide a una persona que te diga objetos aleatorios inventados en cada uno de estos números, uno a uno. Anota cada objeto en la posición correspondiente en esta nueva lista.

Por ejemplo: en el uno, un sombrero mexicano; en el dos, un paraguas; en el tres, una silla… Lo que te diga el voluntario.

Técnica: cada vez que tomes nota de un objeto, debes crear una imagen en tu cabeza donde ese nuevo objeto forme parte de una escena que involucre la imagen que te sabías de memoria. Lo imaginas y lo olvidas.

No hagas ningún esfuerzo en recordar: solamente proyecta en tu imaginación el objeto nuevo interactuando con el que te sabes de memoria.

EL SECRETO CONSISTE EN IMAGINAR UNA ESCENA…
¡LO MÁS RIDÍCULA POSIBLE!

No estoy loco: te explico.

No importa lo complicados que sean los objetos que memorizar o lo poco relacionados que estén. Te doy un ejemplo de cómo los imaginaría yo:

En el uno imagino a un tuno tocando una guitarra, con un sombrero mexicano que le queda grande (cuanto más absurda o ridícula la escena que imagines, mejor).

Inmediatamente después de haber proyectado la imagen en tu imaginación, la desechas. No intentes recordar nada.

En el dos te ves a ti mismo removiendo una olla llena de arroz con un paraguas que se te abrió dentro. Olvida la imagen y pasa a la siguiente.

En el tres alguien intenta sentarse en una silla, al revés y se le caen los pantalones tratando de mantener el equilibrio… Y así hasta el final.

******ebook converter DEMO Watermarks*******

Crea una imagen absurda, divertida o ridícula que relacione el objeto que ya tienes memorizado con el nuevo que acabas de añadir a la lista. No recuerdes. Imagina y olvida. Confía en tu subconsciente.

Una vez hayas terminado de anotar los objetos dictados por el voluntario y realizado la técnica de imaginar mientras lo hacías, dale el papel con la lista que acabas de confeccionar: ya no lo necesitas.

Pide que te pregunte números al azar de esa lista: «¿Qué escribí en el siete?, ¿y en el tres?, ¿qué objeto figura en el nueve…?». No importa.

Te vas a quedar de piedra. ¡Los recuerdas todos, sin ningún esfuerzo!

No sigas leyendo. Pruébalo ahora y regresa a este punto luego.

Memorizar la primera lista te llevará unos quince minutos y es para siempre: solo debes aprenderte la de los versitos, para que todas las que hagas a continuación se retengan automáticamente sin esfuerzo.

¿Cómo ha ido? Una locura, ¿verdad?

Has activado el sistema de memoria por cajones del que ya te he hablado, pero con control sobre los casilleros. Recuerda: la memoria es excelente imaginando y pésima recordando; porque, al recordar, en realidad estás imaginando de nuevo.

Esto demuestra que aprender de memoria un temario es peor que entenderlo. Por eso existen reglas nemotécnicas para retener datos en bruto: solo con un patrón sobre el que imaginar podemos recordar.

Por cierto… Ha pasado un rato desde el experimento anterior y probablemente has olvidado la lista… O eso crees. Busca el papel y que te vuelvan a preguntar: verás que el recuerdo vuelve nítido, sin esfuerzo, como si lo hubieras guardado hace un instante.

Ricemos el rizo. Aumenta a veinte el casillero. A los diez que ya dominas, añade ahora:

ONCE, DE BRONCE - DOCE, MUCHAS VOCES (aquí imagina un coro).
TRECE, QUE RECE (un monje rezando). CATORCE, EN CÓDIGO MORSE (imagina un telegrafista en su mesa) - QUINCE, LA NIÑA BONITA - DIECICÉIS, ¡QUE ME LO DEIS! (imagina a un hombre enfadado exigiendo).

******ebook converter DEMO Watermarks*******

DIECISIETE, UN RETRETE - DIECIOCHO, GEPETTO Y PINOCHO - DIECINUEVE, NO SE MUEVE - VEINTE, QUE REVIENTE.

Una vez que los tengas aprendidos —junto a los diez anteriores— ya dispones de un casillero de veinte objetos para supermemoria con el que podrás impresionar a cualquiera.

Puedes divertirte y arriesgar un poco más, no cuesta nada: cuando te digan el objeto que recordar, pide detalles.

Si te dicen un paraguas, pregunta el color.

Si te dicen un coche, pide el modelo, incluso si quieren sentar a alguien adentro. ¡Que lo describan sin miedo!

No hay ningún problema en sumar detalles siempre que los incorpores a la imagen que inventas. Cuantos más detalles tenga, más vívida será la escena y más fácil resultará recordarla.

Todos esos matices se graban sin esfuerzo porque la memoria visual y la emocional trabajan por asociación.

Eso sí: cuando duermas, el contenido de la lista que memorizar desaparecerá. Está almacenado en la memoria a corto plazo. Pero la lista patrón —la estructura que aprendiste con atención y ritmo— permanecerá. La has fijado en tu memoria a largo plazo y que esté escrita en verso actúa como ancla para recordarla con facilidad.

Si lo has hecho cumpliendo mis indicaciones, estarás alucinando. Puedes ampliar la lista todo lo que quieras. Funciona con veinte, 100 o 1000, pero diez o veinte es suficiente para impresionar y, sobre todo, para experimentar la sensación de que la memoria se materialice sin esfuerzo.

Guarda el secreto y presume de tu nueva capacidad.
Nadie sabrá tu método. No es magia, es ciencia.

Ya conoces cómo funciona la memoria. En el próximo episodio aprenderás a modificarla y usarla a tu favor.

******ebook converter DEMO Watermarks*******

Antes de cambiar de tema, una reflexión:

Venimos mencionando al consciente y al subconsciente presuponiendo conocerlos, como si comprendiésemos su naturaleza. Damos por sentado que sabemos distinguir a ambos y, por ende, que son dos conceptos independientes.

Las personas se identifican con el consciente y ven al segundo como un misterio con el que convivir. La verdad, tú no eres ninguno de ellos por separado: eres ambos.

Comprender cómo se relacionan es esencial para avanzar.

Por eso, voy a proponerte una metáfora sencilla y poderosa que permitirá entenderlos con claridad… y, lo más importante, aprender a manejarlos a tu conveniencia.

El consciente y el subconsciente: dos fuerzas que habitan en la misma mente, pero apenas se comunican.

Hoy es el día en el que entenderás muchas cosas.

El enano dominante y el gigante sumiso

Tito y Agamenón, por ponerles un nombre.

Para entender cómo funciona tu mente, necesito presentarte a sus dos protagonistas: Tito es el consciente, pequeño pero mandón, un enanito orgulloso y engreído que tiene un concepto de sí mismo totalmente desproporcionado. Agamenón, el subconsciente: enorme, poderoso y sumiso. Es un gigante que se deja gobernar, no es culto, no sabe de números y no le importa hacer lo que le diga Tito. Hasta cierto límite.

Son la metáfora perfecta para comprender el equilibrio —o el desequilibrio— entre lo que piensas y lo que realmente manda.

Agamenón, el gigante, vive en lo más profundo del cerebro, en la amígdala, en el sistema límbico y en toda esa región interior que ya conoces. Allí se esconden las raíces de nuestra mente primitiva: automáticas, instintivas y tremendamente eficaces. Es el encargado de todas las funciones que no necesitan tu permiso: controla el corazón, el sistema

******ebook converter DEMO Watermarks*******

inmunitario, los reflejos, la respiración… y coordina tareas más complejas como la digestión, la temperatura de tu cuerpo o la secreción hormonal. Incluso las neuronas del intestino —aquellas que vimos antes— responden a sus órdenes silenciosas. El 99 % de tu ser es territorio de Agamenón. ¡Y tú sin saberlo!

Es gigantesco porque es poderoso, pero también es dócil. Posee una fuerza descomunal que ni él mismo alcanza a comprender y, sin embargo, se deja guiar. No razona: obedece. Espera instrucciones. Y esas órdenes llegan desde arriba, donde reina Tito.

Tito, el enanito consciente, está en el neocórtex. Es racional, meticuloso y muy lento tomando decisiones si lo comparas con el gigante. Es la voz interna que reconoces como *yo. Gobierna el 1 %,* pero se cree con el control de todo. En realidad, tú eres los dos: Tito y Agamenón. Pero solo Tito sabe que existe y eso lo vuelve vanidoso y egoísta.

Desde su torre de mando, donde no se puede ordenar nada trascendente en términos biológicos, allá arriba en le neocórtex, Tito se comporta como un domador de circo diminuto llevando a un elefante atado con una delgada cuerda. Cree tenerlo todo bajo control: *«Ve aquí, ahora allá, más deprisa, más despacio».* Y mientras el gigante, ahora convertido en elefante, se mantiene tranquilo y obedece, todo fluye. Agamenón no molestará a Tito con sus asuntos de mantenimiento metabólico salvo que sea absolutamente necesario: provocando sed si le falta agua, hambre si quiere comida, dolor si algo se ha roto y enviándolo al servicio cuando toque. En ese caso, Tito no podrá ignorarlo por mucho tiempo. Agamenón avisará varias veces, pero si no se le escucha sabe imponerse. ¡El enanito intenta controlar a un elefante con una soga apenas simbólica! Como imaginarás, el gigante puede quitarle el mando si lo considera necesario y devolverlo cuando cumpla sus necesidades. ¡Quién no se ha meado encima de niño por ignorar al gigante!

El verdadero control

El dominio de Tito es una ilusión. Solo dura mientras el gigante no se altere. Porque si Agamenón se inquieta, todo se derrumba. Cuando entra en

******ebook converter DEMO Watermarks*******

pánico, arrasa con todo a su paso y ningún tirón de cuerda puede detenerlo. El elefante se desboca.

Eso ocurre en una estampida, una avalancha o un momento de histeria colectiva: si los Agamenones de una multitud se desatan, los Titos se desvanecen. Nadie piensa, nadie razona, nadie escucha. Solo actúan.

¡Por favor, conserven la calma y salgan por la salida de emergencias de forma ordenada! Ja, ja, ja, ya vamos. Da igual cuánto le grite Tito a Agamenón: la cuerda se ha roto. El neocórtex es la zona donde se razona, pero allí no está el subconsciente. ¡Le estás pidiendo peras al olmo!

La metáfora se entiende; en modo pánico sabemos quién manda. Es natural, si se trata de supervivencia el cerebro reptiliano tendrá prioridad: ¡punto para Agamenón! Pero en las decisiones de la vida, las relaciones sociales, esas cosas…, manda el consciente, ¿no?

Pues tampoco.

El amor es ciego… Lo vimos antes, solo que ahora se explica mejor. Es Agamenón quien maneja las emociones, no Tito. Cuando Agamenón se enamora, no busca razones: simplemente desea. Señala algo y dice: *«Lo quiero».* Y por más que Tito tire de la cuerda gritando *«No te conviene, aléjate, esto va a acabar mal»,* el gigante no escucha. El amor, el deseo, los celos o el odio no obedecen a la lógica. Por eso es casi imposible dejar de odiar a alguien o romper con ese amor ingrato que nos hace daño: no es falta de voluntad, es que Agamenón no se guía por patrones lógicos. Tito puede suplicar, pero la cuerda —autocontrol— no es tan fuerte.

El gigante no actúa por maldad, sino por supervivencia. Imagina una bajada repentina de tensión. El enanito, ajeno a todo lo biológico, se siente mareado y piensa *«Aguanta, no te caigas»,* mientras se aferra a la barra del bar. Agamenón, en cambio, detecta que la sangre no llega al cerebro y ejecuta un protocolo automático: tirarte al suelo. Así, tumbado, la sangre puede llegar a la cabeza. Es lo mismo que harías con una botella para que el líquido se reparta y llegue al tapón, física básica. Tito se resiste a caer y se agarra más fuerte, Agamenón sube la intensidad de la orden para tirarlo al suelo hasta dejarlo fuera de juego. Eso que llamamos *desmayo* es simplemente Agamenón soltando la cuerda y dejando al consciente fuera de juego: y entonces caes, la sangre en horizontal se reparte, llega del fondo al

******ebook converter DEMO Watermarks*******

tapón de la botella gracias a la gravedad y tu cerebro recupera el riego. De nada.

Durante unos segundos apaga la conciencia y asume el mando y, cuando todo se estabiliza, te devuelve el control. Tito despierta confuso, convencido de que «perdió el sentido», sin sospechar que fue apartado por su propio bien. Ese desmayo le ha salvado la vida.

Agamenón puede tomar el control cuando quiera. No lo hace todo el tiempo porque tiene asuntos más importantes que atender. Pero conviene no olvidarlo: si decide intervenir, Tito solo puede mirar.

El interruptor secreto

Soy un friki de *Star Trek* —confieso—. En un episodio, el androide Data reveló que tenía un interruptor oculto en la espalda para desconectarlo. Cuando lo vi, no pude evitar sonreír: Data quería ser como nosotros y ese interruptor no lo hacía menos humano. Al contrario. Todos tenemos uno. No está en la espalda, pero es igual de efectivo.

No estoy hablando simplemente de un desmayo: si la amenaza es extrema, Agamenón tiene un recurso más radical, ponerte en modo avión. Tu cerebro posee un interruptor interno que no controlas y que puede apagarte por completo.

Imagina un accidente, una situación en que la vida pende de un hilo. En ese momento la mente apaga la conciencia y entra en coma.

No es un error: es una maniobra de emergencia. El cuerpo reduce el consumo, preserva la energía y deja que Agamenón se encargue de todo.

Mientras tanto, Tito desaparece, porque será muy listo y tendrá muchas habilidades sociales e intelectuales, pero en lo relativo a supervivencia… es un desastre —imagina que para algo tan tonto como respirar conscientemente, mucha gente necesita hacer un curso—. Ha llegado una verdadera emergencia, rompemos el cristal y tiramos de la palanca de emergencias: la conciencia se repliega, sobra su pedantería. La razón se retira para refugiarse en un lugar donde el tiempo no pasa y el gigante toma el control absoluto: repara, reorganiza y protege lo esencial. Estás en las mejores manos. Primitivas, pero efectivas.

******ebook converter DEMO Watermarks*******

En ese estado, la inteligencia está sobrevalorada: los animales irracionales son mayoría en el planeta y les ha ido muy bien. Cuando la vida está en juego, Agamenón desplaza a Tito sin remordimientos.

A veces el apagón no tiene una causa física. Un trauma psicológico puede producir el mismo efecto. En el trastorno de estrés postraumático, por ejemplo, la mente puede entrar en una especie de coma emocional, un estado en el que la persona se apaga hasta que logra procesar lo ocurrido.

El principio es el mismo: supervivencia.

Esto demuestra que la frontera entre lo físico y lo psicológico es una ficción. Cada emoción tiene su reflejo químico y eléctrico: neurotransmisores que se liberan, circuitos que se encienden, estructuras que cambian. Cada experiencia —por intensa que sea— deja huella en la materia.

El hecho de que tu mente pueda desconectarte sin pedir permiso, sin siquiera avisarte de cuándo volverás, plantea una pregunta incómoda: ¿quién manda realmente aquí? Todo apunta a que no es Tito. Quizá solo lleva el timón mientras Agamenón lo deja jugar.

Explicando la hipnosis

Ahora que conoces al enanito y al gigante, puedes entender qué es realmente la hipnosis. La hipnosis ocurre cuando dejamos que Agamenón tome el control y nos comunicarnos directamente con él. Dejando a Tito y sus prejuicios fuera de la ecuación.

El proceso es más sencillo de lo que parece: se trata, básicamente, de distraer a Tito. El hipnotizador necesita que el pequeño domador suelte la cuerda, o al menos que la afloje para poder hablar con el gigante sin interrupciones.

Es por eso por lo que las técnicas hipnóticas comienzan casi siempre con una distracción: *«Mira la llama…», «Observa el péndulo», «Sigue el ritmo de mi voz…»*. El objetivo no es el fuego, ni el péndulo, ni los ojos del hipnotizador. Es mantener concentrado al consciente, poner su atención en algo tan repetitivo que acabe perdiendo interés en lo que ocurre a su alrededor.

******ebook converter DEMO Watermarks*******

En ese momento, el consciente se relaja, baja la guardia y deja de vigilar.

Y cuando Tito se acuesta, Agamenón se levanta.

Sucede cada noche cuando te duermes. Empiezas imaginando algo: una historia, un pensamiento, una imagen. Poco a poco, tu voz interior se difumina, se distrae, se queda colgada en una idea… y entonces Agamenón toma el control. No es exactamente sueño, es un estado alterado de la conciencia. Porque dormir es otra cosa de la que vamos a hablar enseguida.

Durante la hipnosis el timón lo lleva Agamenón. El consciente sigue ahí, pero atontado, entretenido con un juguete mental. Y quien sujeta la cuerda ahora no es Tito: es el hipnotizador.

De esta manera puede sugerirte que olvides un número, que una cebolla te sepa a manzana, que recuerdes un episodio de tu infancia que habías bloqueado o introducir órdenes para que cambies determinados hábitos. No hay magia: solo un cambio de mando. El hipnotizador se convierte temporalmente en el conductor del gigante y Agamenón obedece, como está acostumbrado a hacer.

Esta es la base de la hipnosis: distraer a Tito para acceder a Agamenón. Nada más, pero tampoco nada menos.

Y lo curioso es que esta desconexión ocurre a menudo sin que nadie la provoque. ¿Recuerdas alguna vez haber conducido sin recordar cómo llegaste a tu destino? Eso también fue hipnosis, autohipnosis para ser exactos: Tito se distrajo pensando en sus cosas —una conversación, un problema, una idea— y Agamenón se encargó de todo. El gigante condujo por ti, mantuvo la dirección, vigiló los semáforos y frenó cuando tocaba. Tú estabas ausente, pero tu cuerpo seguía funcionando a la perfección.

Vamos poco a poco. Vimos cómo estaba formado el cerebro y ahora sabemos cómo funciona. Te ensañaré a hipnotizar más adelante, cuando llegues a *la cima*.

Explicando las emociones

Como ya vimos, Tito —el consciente— cree tener el control. Analiza, calcula, planifica y está convencido de que todo depende de él. Pero quien realmente manda es Agamenón —el subconsciente—. Él respira, digiere,

******ebook converter DEMO Watermarks*******

bombea, recuerda, siente y reacciona. Tito habla con palabras; Agamenón, con química. Y ahí empieza el malentendido.

Cuando el gigante se enamora, premia a Tito con una lluvia de dopamina y serotonina, las moléculas del placer. Así garantiza que no se aleje del objeto de deseo. Pero si siente que lo quitan o lo pierde, cambia de receta y libera la fórmula química de los celos y el dolor. El mal de amores no es una metáfora: es un síndrome de abstinencia. Te han cortado el suministro de la droga más potente que existe. Por eso la protagonista de cualquier comedia romántica se sienta delante de un tazón de helado de chocolate para contarle sus penas a una amiga: el chocolate activa los mismos neurotransmisores que el amor. Es la metadona del corazón roto.

Lo mismo sucede con la felicidad —la emoción suprema—. Mucha gente se confunde: ser feliz no es conseguir determinados objetivos, es simplemente alcanzar un estado químico, independientemente de lo material. Y ese estado no lo genera el consciente —recuerda: Tito es el yonqui, Agamenón el camello—. El subconsciente libera las sustancias del bienestar según sus propios criterios, no según el éxito «objetivo» que marque el consciente. Por eso hay personas con dinero o fama profundamente infelices y otras, con apenas nada, rebosando alegría. El consciente persigue metas sociales —coche, pareja, sueldo, estatus—, pero el subconsciente no entiende de eso: solo responde a cómo te sientes por dentro. Tampoco vamos a hacer demagogia: el dinero no da la felicidad, aunque ayuda a comprar tranquilidad, que tampoco está mal y también lo valora el subconsciente, pero no tanto como imaginas.

La felicidad es un estado químico momentáneo, no permanente. Por eso, cuando alcanzas una meta, el subidón se disuelve rápido y aparece el vacío. El secreto no está en coronar la cima, sino en mantenerse en el camino, en la antesala del éxito: con un proyecto vivo, en movimiento, logrando sin culminar del todo. Cuando se alcanza el objetivo definitivo, se pierde propósito y con él, el combustible emocional.

Si entiendes la felicidad como un chute químico, ¿qué es preferible? ¿Llegar al éxito y recibir esa dosis o ir recibiendo constantes chutes a cada paso y por tiempo indefinido? ¡Exacto, ya lo has entendido!

Y así con todas las emociones. Las buenas y las malas. Son resortes que provocan reacciones. Vamos a tomar como ejemplo uno que quienes lo

******ebook converter DEMO Watermarks*******

hemos sufrido reconocemos bien: *la ansiedad*. Yo la padecí y la superé. Escribí un libro entero sobre ello —*Que no viene el coco*—, así que no entraré en detalles. Porque, si necesité todo un libro para tratar este tema, no creo que pueda resumirlo en un par de páginas. Pero todo se reduce a que tu subconsciente está diciendo algo en su lenguaje y tú no lo estás escuchando.

Las emociones —felicidad, tristeza, miedo, ansiedad o calma— son el idioma del subconsciente. Es su forma de hablarte. Tito no escucha y Agamenón no sabe expresarse. Pero si consiguen comunicarse la vida entera cambia de tono. Ese es en definitiva el trabajo del psicólogo: hablas con él para que puedas llegar a escucharte.

El incomprensible lenguaje del gigante

Vivimos alterados. Nuestro arsenal emocional está diseñado para enfrentar situaciones de supervivencia. ¿Cuántas veces ha peligrado tu vida este último año? Me atrevo a decir que ninguna. Somos la especie dominante. Hace años mucha gente trabajaba únicamente por la comida y la ropa, mientras hoy en día la mayoría estamos poniéndonos a dieta y cambiando el último modelo del *smartphone*. No estamos diseñados para esto. El subconsciente tiene los resortes necesarios para enfrentar a un depredador, no un correo del banco. La herramienta de respuesta emocional es desproporcionada. Por eso sentimos miedo, ira o ansiedad cuando nos quedamos sin datos en el móvil. Además:

El 90 % de los problemas que hay en tu cabeza
no han sucedido… y no sucederán jamás.

La capacidad de anticipación del cerebro, que fue una ventaja evolutiva, hoy nos juega en contra. Un animal no se preocupa mucho por mañana; nosotros nos pasamos el día proyectando catástrofes que no existen. En las sociedades del bienestar, las amenazas reales son escasas. Por eso es frecuente ver a personas en entornos difíciles, incluso en la pobreza, con más serenidad que alguien en una oficina climatizada: cuando hay problemas reales, no queda tiempo para los inventados.

******ebook converter DEMO Watermarks*******

Al subconsciente lo puedes silenciar con pastillas, pero, cuando despierte, seguirá enviando el mensaje. Agamenón quiere decirte algo. Podría hablarlo, pero es que solo sabe gritar. Y el efecto de sus gritos es acumulativo.

El vaso que se desborda

Nadie se levanta un día con ansiedad ni entra en depresión de un momento a otro. Las emociones se acumulan poco a poco, como gotas en un vaso invisible que el subconsciente guarda con paciencia. Cada disgusto, miedo, decepción o deseo reprimido deja su huella. Y Agamenón las conserva todas, una a una, sin olvidar ninguna. Hasta que un día, sin previo aviso, el vaso se desborda.

Ese desbordamiento puede llamarse *ataque de pánico*, *llanto*, *ira* o *tristeza profunda*. Da igual el nombre: es el desahogo químico de un gigante saturado. Por eso muchos dicen: «No entiendo por qué me pasa si ahora estoy bien». No fue el ahora, fue el antes. Fue todo lo que Tito quiso ignorar y Agamenón tuvo que tragarse en silencio.

Cuando el vaso está lleno, una sola gota basta para rebosarlo. Entonces el cuerpo busca liberar la presión: tiemblas, sudas, te bloqueas o estallas. Pero lo que parece un ataque no es un enemigo; es una purga natural, un intento de vaciar el vaso y recuperar el equilibrio. El gigante no te castiga: te está ayudando a soltar lo que tu mente consciente se negó a procesar.

Y no todos tenemos el mismo recipiente. Algunos nacen con un cubo para sus emociones; otros, con un dedal. Cada uno tiene su capacidad de aguante, pero todos tenemos un límite. Por eso nadie se cura un trastorno de ansiedad de un día para otro: el vaso tardó años en llenarse y vaciarlo llevará su tiempo.

Lo mismo ocurre con todas las emociones: la ansiedad, la ira, la tristeza, el amor o la felicidad también se acumulan. Si no se expresan, si no encuentran salida, el vaso se colma igual. Por eso esta metáfora es tan útil: nos recuerda que sentir no es malo, que cada emoción cumple una función, y que aprender a llenar y vaciar nuestros recipientes emocionales es una habilidad vital. Más adelante, desde la cima de la atalaya, aprenderás cómo

******ebook converter DEMO Watermarks*******

hacerlo conscientemente, con técnicas que has usado toda tu vida…, aunque sin saberlo.

La reconciliación

Lo que crees causa es, en realidad, consecuencia. No puedes eliminar una consecuencia luchando contra ella. Debes ir a la causa. Si quieres superar la depresión, la ansiedad o cualquier emoción que te atormente, deja de tratarlas como el origen del problema: son el resultado. El subconsciente no razona ni negocia; actúa con una lógica simple y brutal: si me das lo que quiero, te premio; si no, te castigo. El consciente cree que puede negociar. «¿Cuánta tortura en mi vida es aceptable?», «¿Podemos hacer esto que te molesta si te doy esta otra cosa que te gusta?», «¿Cuánto podré reprimir tu verdadera naturaleza?». No, no funciona así. Agamenón no negocia.

Debes preguntarte con urgencia: «¿Qué parte de mi vida no me hace feliz?», «¿Qué está pidiendo mi cuerpo que cambie?».

Si Agamenón quiere algo y no se lo das, no se conforma: *te lo hará saber*. Te generará insomnio, irritabilidad, tristeza o enfermedad. Y si no lo escuchas, te castigará hasta que lo entiendas. Pero, si le das lo que necesita —descanso, amor, propósito, sentido—, te premiará con bienestar, energía y serenidad. Estas sensaciones angustiantes no son el problema: es tu gigante pidiendo *casito*.

Solo quiere que Tito lo escuche.

No intentes responderle desde la lógica. Las causas más comunes rara vez son las que crees. Tal vez piensas que te agobia el trabajo y en realidad arrastras una herida de autoestima. O culpas al presente, cuando el problema nació hace años. No olvides que el tiempo es un constructo y para tu subconsciente todo es ahora, porque cada vez que recuerda recrea el momento y lo hace nuevo. Un trauma de niño no se supera porque, al volver a tu mente, acaba de suceder otra vez. El vaso emocional acumula todo y da igual si lo vacías por las últimas gotas o por el fondo. Por suerte, suele ser muy básico: le duele más un insulto en la escuela a los ocho años que un embargo de bienes con casa, coche y cuentas. No tiene tus mismos valores.

******ebook converter DEMO Watermarks*******

El subconsciente lo ve todo

Hay algo que no debes olvidar: Agamenón lo ve todo. No le puedes engañar. Él es quien recibe toda la información del mundo exterior, porque todos los sentidos le pertenecen. Es su territorio. Tito, en cambio, solo accede a lo que el gigante le deja ver. El subconsciente sí puede engañar al consciente y no a la inversa.

Como ya te dije en *la base*, no podemos cerrar la puerta a los sentidos. Ni dormidos. Tus ojos, tus oídos, tu piel, tu olfato y tu gusto siguen captando datos las veinticuatro horas del día, pero, si toda esa información llegara de golpe, tu mente se colapsaría. Por eso Agamenón —que es mucho más poderoso de lo que creemos— actúa como un filtro: lo observa todo, lo analiza y decide qué entregarte. Te muestra solo lo que considera útil o relevante para tu supervivencia.

Hay un experimento muy famoso que lo demuestra. En él, se pone el video de un partido de baloncesto a un grupo de estudiantes y se pide que cuenten los pases de pelota. Cuando terminan, se les pregunta si han notado algo extraño. Nadie ve el detalle: un hombre disfrazado de gorila atraviesa la escena a plena luz. El gorila estaba allí, pero el consciente no lo vio, porque el subconsciente decidió que no era importante para la tarea.

Eso te sucede constantemente. Seguro que alguna vez has pasado caminando por la calle frente a un buzón, sin darte cuenta. Sin embargo, más tarde, cuando alguien te pregunta *«¿Sabes dónde hay un buzón?»,* la imagen aparece nítida en tu mente. Pero ¡si no la habías visto!: siempre estuvo ahí, guardada por Agamenón, esperando a que Tito la pidiera.

El subconsciente almacena y evalúa cada fragmento de información que percibes, incluso lo que crees no haber visto. Solo libera lo necesario. Este dato nos puede dar una idea: si el subconsciente lo ve todo, ¿podríamos hablar con él sin que el consciente lo notase? Si es tan poderoso, ¿no sería mejor contarle lo que queremos en lugar de razonar con el consciente? Esa es una de las grandes técnicas de manipulación. Se llama *programación neurolingüística*. Ya sabes cómo funciona. En breve aprenderás a usarla.

También puedes desbloquear otro superpoder si aprendes desde el consciente a ver todo lo que tu subconsciente ve de forma natural, pero no te dice: imagina esa intuición repentina cuando alguien te habla con una

******ebook converter DEMO Watermarks*******

sonrisa perfecta, pero algo dentro de ti te incomoda. Esa sensación, ese *«no me fío»,* no es magia: es Agamenón hablando. Tu gigante ha visto más de lo que Tito puede procesar. Ha captado microgestos, posturas, inflexiones de voz, señales corporales imperceptibles para el ojo consciente —se llama *body language*, lenguaje corporal. Otra asignatura pendiente para cuando lleguemos a la cima de la atalaya—. Como el subconsciente no habla con palabras, te lo comunica con una emoción, con ese nudo en el estómago o ese aviso silencioso que te dice: *«Cuidado».*

Tu subconsciente es un maestro del lenguaje no verbal, aunque tú no lo sepas todavía. Él no necesita diccionarios ni gramática: se comunica a través del cuerpo. Y cuando algo no encaja, te lo hace sentir.

Así trabaja Agamenón: absorbe, filtra, interpreta y solo deja pasar lo justo. Eso explica por qué a veces intuimos antes de saber. Porque, aunque Tito crea ser quien ve el mundo, en realidad, solo mira lo que Agamenón le permite ver.

Lee la siguiente frase e intenta entenderla, porque te voy a hacer una pregunta sobre su significado:

EL CORAZÓN ENTIENDE RAZONES QUE
QUE LA RAZÓN NO ENTIENDE.

¿Entendiste la frase? ¿Observas algo extraño? Vamos a comprobar que el subconsciente, aunque lo ve todo, no muestra al consciente lo que no le interesa.

Debido a que te he pedido que pongas atención en el significado, perdiste interés en todo lo demás: vuélvela a leer.

¿Nada? ¿Tampoco lo ves? OK: la frase está mal escrita, pone dos veces seguidas «QUE». Lo has leído varias veces, pero no superó el filtro del subconsciente, porque estamos a Rolex o a setas.[*]

Es claramente una prueba de que el gigante decide lo que ver: estamos programados para recibir la información que se considera necesaria y evitar lo superfluo o repetitivo. Además, Agamenón puede hacer parte del trabajo de Tito, interpretar la información y darle al consciente una versión de la realidad más comprensible sin dejarle intervenir. ¿hacemos una prueba?

******ebook converter DEMO Watermarks*******

4K1 4Y 1 M3N5AJ33573 0CUL70 QU3
51RV3 P4R4 PROB4R KMO NU357R4 M3N73
PU3D3 H4C3R C05A5 1MPR3510N4N735 Y M4R4V1LLO545.
NUNK4 T3 D1 1N57RUKC10N35, N0 4C0RD3 UN4 KL4V35, N0 1Z0
F4L74
3N R34L1D4D 4K1 N0 D1ZE ND4 QU3 73NG4 53N71D0.
4L COM1ENZO 3R4 D1F1C1L 93RO 4H0R4 7U M3N73 3574
L3Y3ND0
4U70M471C4M3N73, 51N N3C351D4D D3 P3N54R,
50L4M3N73 L45 P3R50N45 QU3 D3J4N 7R4B4J4R 4 L4
M3N73 5U8C0N5C13N73 K0N L183R74D L0GR4N L33R C4D4 V3Z
M3J0R.
51 P0N35 D3M4S14D4 473N73C10N N0 PDR45 3N73ND3RL0.
3574 35 50L0 UN4 D3 L45 MUCH45 H4B1L1D4D35 0CULT45
QU3 713N3 7U C3R3BR0
N1 73 1M4G1N45 D3 L0 QU3 3R35 C4P4Z
51 U71L1Z45 7U 1N73L1G3NC14 N47UR4L.

El texto no tiene sentido. Se lo ha dado tu subconsciente. Nunca te di una clave, tampoco te expliqué lo que debías hacer, no ha habido instrucciones. Ha sido decisión de tu subconsciente. Pero si esto te ha sorprendido, entre todas las funciones que realizamos con la mente, existe una que nos cautiva por lo misteriosa y fascinante que resulta: soñar.

El sueño en la historia

El ser humano siempre ha soñado, pero no siempre se ha preguntado qué significa soñar; descifrar los sueños y para qué sirven son planteamientos filosóficos complejos. Los animales también sueñan, pero no se cuestionan sobre la naturaleza de aquellos. Hacerlo implica disponer de un neocórtex con la capacidad de plantear hipótesis.

En las primeras civilizaciones —Mesopotamia, Egipto, Grecia o Roma — se creía que los sueños eran mensajes de los dioses o advertencias del

******ebook converter DEMO Watermarks*******

futuro. Los egipcios consultaban a sacerdotes o profetas bíblicos como José para interpretarlos; los griegos dormían en templos sagrados esperando recibir curación o consejo previo pago a través del sueño; y los romanos atribuían las visiones a Morfeo, todo un dios dedicado a este menester. Durante la Edad Media, el cristianismo convirtió el mundo onírico en un campo moral: los sueños virtuosos venían de Dios y los turbios del demonio. Dormir era una zona de riesgo espiritual, una rendija por donde podía colarse el mal.

Con la Ilustración, la razón sustituyó a lo divino: los sueños pasaron a entenderse como procesos fisiológicos, resultado del cerebro en reposo. Ya en el siglo xx, Freud los interpretó como expresiones del inconsciente, un lenguaje simbólico donde se liberan los deseos reprimidos, mientras Jung vio en ellos un puente hacia lo colectivo, poblado de arquetipos universales. Hoy, la neurociencia ha tomado el relevo: sabemos que el sueño consolida la memoria, reorganiza la información y ensaya respuestas emocionales.

¿Es la vida sueño? ¿Tiene algo de metafísico la experiencia? Debemos describir el proceso sin caer en supersticiones. Es tan apasionante y poderoso que no necesitamos inventar argumentos sobrenaturales para considerarlo mágico.

¿Alguna vez has tenido en sueños una idea brillante? ¿Y si tus sueños proporcionaran un manual secreto que nadie te enseñó a leer?

Vamos a entrar en ese territorio donde lo científico y lo misterioso se dan la mano. El objetivo es responder a por qué soñamos, cómo funciona ese mecanismo, qué hacen los sueños con nuestra memoria y nuestras emociones y cómo puedes usarlos para tomar mejores decisiones y entrenar tu mente.

Hemos seguido un orden deliberado al explicar primeramente la memoria —esa forma de recibir estímulos y archivarlos— y el funcionamiento de la conciencia y el subconsciente —Agamenón y Tito—. Era necesario tener estos conceptos claros para entender el mecanismo de los sueños. Del mismo modo, hay que pasar por aquí para aprender a usar este mecanismo más adelante. Todo tiene un orden, no te saltes ningún paso.

******ebook converter DEMO Watermarks*******

La vida es sueño

Dormimos un tercio de la vida. Si llegas a los noventa, pasarás treinta años en la cama. Y una parte de ese tiempo, soñando. Un gasto descomunal para la naturaleza: mientras dormimos no cazamos, no vigilamos, no nos reproducimos ni defendemos nada. Así que, si la evolución ha conservado el sueño durante millones de años, es porque cumple una función esencial.

Los que dicen que la vida es un sueño van a tener razón. La vida entera no, pero un tercio de ella es literalmente eso.

El sueño. Liberando espacio

¿Recuerdas el funcionamiento de la memoria y la metáfora del consciente y subconsciente?

El enanito —tu parte consciente— se apaga y el gigante toma el mando. Tiene una misión. Durante el día, el gigante ha estado procesando estímulos, archivando datos, registrando emociones y llenando la memoria hasta el límite. Los órganos sensoriales no se apagan nunca y el almacenamiento se está por superar. El consciente recibía una parte de esta información, la que tú llamas *realidad*. Pero el subconsciente la recibía toda: el sistema necesita liberar espacio. Entonces el gigante, el subconsciente, entra en acción.

Y entra en acción te guste o no: después de respirar, soñar es la función fisiológica más importante, por encima de beber o comer.

La privación de sueño es terrible. De hecho, es una de las torturas más efectivas de los campos de concentración. Ojo, digo *efectivas* en el peor sentido de la palabra. La irritabilidad sube, la torpeza también y en extremos aparecen distorsiones sensoriales y alucinaciones. Además, dormir poco durante días altera la expresión de cientos de genes implicados en inmunidad, metabolismo y regulación emocional. La capacidad de almacenamiento de la memoria no supera los tres días; en experimentos de laboratorio se consiguió llevar a una persona hasta el onceavo día antes de colapsar. La metáfora es efectiva: si tu ordenador tiene la memoria completa, empezará a ir lento y se irán cerrando los programas hasta que

******ebook converter DEMO Watermarks*******

deje de funcionar. ¿No te parece una conducta muy similar a la de caerte de sueño, hasta apagarte irremediablemente?

Dormir no es desconectar: es procesar. Mientras tu consciente descansa, el resto de tu cerebro trabaja en el turno de noche.

Al contrario de lo que podías esperar, el cerebro tiene mucha más actividad durmiendo que despierto. El hipocampo, ese archivista infatigable, repasa lo ocurrido, decide qué merece conservar y qué puede borrar. Lo hace como un montador de cine: recorta, pega y mezcla escenas, comprimiendo lo vivido en un formato manejable. Eso es soñar.

Los sueños son la versión comprimida de la jornada, un archivo .zip donde se mezclan imágenes, sonidos y emociones en un orden que no precisa atender a la lógica, por eso el absurdo de muchos sueños; solo debe ser funcional. Al despertar, la mente está desfragmentada, la memoria ordenada y el sistema operativo listo para arrancar con un montón de espacio disponible donde acumular los estímulos del nuevo día.

Dormir no es soñar. Dormir sirve para que el cuerpo se recargue, los músculos se relajen y las células hagan mantenimiento. Pero el cerebro… ese no descansa nunca. De hecho, mientras tú duermes, él trabaja el doble. Es un adicto a la actividad: como el corazón, le va la marcha y no sabe quedarse quieto.

Los sueños son el resultado visible de ese turno nocturno. Son los archivos comprimidos que el cerebro empaqueta para instalarlos en otra parte y liberar espacio. Duran apenas unos minutos, aunque parezcan largas películas. Cada noche tenemos entre dos y siete sueños completos, menos de una decena.

Quizá seas de los que dicen: «Yo nunca sueño». Error. Soñar, sueñas; lo que pasa es que no lo recuerdas. Y es perfectamente lógico: si el propósito del cerebro es liberar memoria, sería un sistema absurdo si luego volviera a ocuparla con lo mismo. Los sueños quedan almacenados fuera del alcance del consciente, en los sótanos del subconsciente, donde solo accedes en estados alterados, bajo hipnosis o en esos segundos antes de despertar.

Si alguna vez recuerdas un sueño con claridad, es porque te has despertado justo al final de una fase REM (*rapid eye movement*), ese momento en que los ojos se mueven de un lado a otro bajo los párpados como si siguieran una película interna (que es lo que hace literalmente).

******ebook converter DEMO Watermarks*******

Puedes observarlo si duermes con alguien: si lo despiertas justo entonces, recordará cada detalle. A veces, incluso un sonido del mundo real se cuela en el guion del sueño. Es ese clásico de película en el que una alarma suena dentro del sueño… y al abrir los ojos descubres que era tu despertador.

La cámara de simulacros

Hay algo más: los sueños no solo guardan recuerdos, también *ensayan la vida*. Igual que un músico repasa una melodía en su cabeza y al día siguiente sus dedos encuentran las teclas sin esfuerzo, el cerebro utiliza el sueño como simulador. Entrena sin riesgo. Si sueñas con lo que estás aprendiendo, mejorarás al despertar. Y cuando el contenido es emocional, el entrenamiento adopta otra forma: la *pesadilla*.

El ser humano no tiene depredador natural y hace mucho tiempo que las posibilidades de que te encuentres con uno son entre cero y ninguna. ¿Cómo puede tu cuerpo saber reaccionar si sucediese? ¿Cómo evitar bloquearse? Haciendo simulacros.

Ese monstruo que te persigue desde niño no es un aviso del futuro, es un ensayo, una prueba. Tu cuerpo está practicando la huida, el subidón de adrenalina, el golpe de miedo…, pero en condiciones seguras. Es un ensayo general del pánico, igual que los simulacros de incendio en los colegios, para que, cuando el gigante se desate, al menos sepa a dónde ir.

Durante la adolescencia, los sueños cambian de escenario: ya no huyen de monstruos, porque ya aprendió. Ahora tiene más necesidad de enfrentar situaciones sociales. Aparecen los sueños donde estás desnudo en público, fallas en un examen o tropiezas con quien te gusta. No son castigos del subconsciente, sino pruebas: el cerebro ensaya emociones nuevas, los primeros encuentros sexuales, la exposición, el deseo. Es un *simulador de vuelo emocional* para aprender a manejar la turbulencia.

Si en tu primera relación sexual tu cuerpo tiene algo de control, es porque lo ha soñado con recurrencia. No hablamos solo de la respuesta consciente. Hay mil mecanismos que activa el subconsciente, hormonales, circulatorios, incluso respuestas corporales que podrían resultar muy desconcertantes si no se hubiesen ensayado.

******ebook converter DEMO Watermarks*******

Con los años, el repertorio se vuelve más práctico. Solamente si viviste suficientes sustos y alegrías, los sueños se relajan porque entendiste tus reacciones, así que recrea temas pendientes, situaciones incómodas, el «run-run» del día a día. Si lo analizas, lo que sueñas no es un misterio, es lo que te preocupa o deseas en el corto plazo. Gracias a los ensayos de situaciones en la cámara de aprendizaje, cuando ocurre de verdad —la química de la discusión, sorpresa o pérdida— se ensayó en la mente y el cuerpo reacciona sin desconcierto. Ya lo practiqué. Por eso debo sentir miedo, rabia o incluso reírme a carcajadas en sueños sin haberme enfadado con nadie, de cosas que no tienen gracia. El sueño ha explicado en una recreación onírica las sensaciones, sin contexto ni lógica. Muy racional no parece, es entrenamiento. En los sueños locos, nada está mal.

Usando la maquinaria de aprendizaje

Hablemos de ciencia.

La consolidación de la memoria durante el sueño tiene una base puramente neuronal: el cerebro repite los patrones de actividad de lo aprendido y ese *replay* nocturno es el que ayuda a fijar lo importante. Soñar con lo que estudiaste no significa que el sueño te esté enseñando mágicamente, sino que tu sistema está integrando la información.

Con los datos que recibes durante el día, el cerebro puede iniciar un programa de simulacro y continuar el aprendizaje mientras duermes. De hecho, gran parte de lo que aprendemos se consolida precisamente por este motivo.

Si alguna vez te has preparado para unas oposiciones o un examen importante, lo sabes bien: estudiar antes de dormir es mucho más eficaz que trasnochar sin descanso. Ir a una prueba sin haber dormido es un suicidio cognitivo.

Durante la noche, el cerebro clasifica lo aprendido: lo que considera valioso lo guarda y lo irrelevante lo borra. Así que si duermes después del examen, cuando tu mente ya sabe que la prueba ha terminado, es muy posible que etiquete todo ese esfuerzo como basura temporal y empiece a limpiarlo.

******ebook converter DEMO Watermarks*******

Si quieres fijar de verdad un conocimiento, hazlo antes de dormir. Y si estudias durante el día, valora la siesta como una herramienta de aprendizaje: media hora basta para que el cerebro archive lo importante.

Del mismo modo, cuando no estás memorizando sino creando, el sueño también trabaja para ti. Estés desarrollando una investigación, escribiendo un libro o ideando un proyecto, el descanso actúa como catalizador.

Confesión: mientras escribo este capítulo, utilizo ese recurso. Cada vez que termino un episodio, lo dejo «cocinándose» mientras duermo y, al despertar, tengo nuevas ideas que corrigen o amplían lo escrito. En mi caso, es fácil: ya tengo el método entrenado y recuerdo con claridad mis sueños.

Y ahora quiero enseñarte a hacerlo a ti.

Pero, antes, déjame contarte una historia de inventiva personal.

Mi gran invento

Cuando duermes, tu cerebro utiliza zonas a las que el consciente no tiene acceso. En ese estado, la lógica se apaga, las reglas desaparecen y la imaginación queda sin límites. Es el momento en que el gigante toma el mando sin el enanito corrigiéndole cada paso. Ahí es donde ocurren los verdaderos hallazgos.

Te pondré un ejemplo personal. Tuve una pareja que se dedicaba a la peluquería, una profesión que castiga la espalda con horas interminables de pie, inclinados sobre el cliente. Llegaba a casa con dolor y cansancio, y yo pensaba: «No hay otra solución sino dejar de trabajar». Con esa preocupación me fui a dormir… y esa noche soñé la respuesta. Literalmente. Visualicé una idea completa, una estructura que corregía el problema sin cambiar la rutina. Al despertar, lo dibujé. Hoy aquel sueño se convirtió en una patente mundial, un invento que ha mejorado la vida de miles de profesionales de la peluquería.

Si tienes curiosidad, busca información sobre una estación ergonómica para peluqueros llamada SPIN y flipa. ¡Eso es invento mío!

El invento es lo de menos, lo interesante es el proceso. Yo no sabía nada sobre peluquería o ergonomía. Solo tenía una preocupación y un cerebro que siguió trabajando mientras yo dormía. No es magia: es método. El

******ebook converter DEMO Watermarks*******

secreto está en aprender a escuchar lo que hace tu mente cuando tú sueltas el volante. Porque el subconsciente no tiene miedo a enfrentar el problema sin información y no se avergüenza de tirar ideas por muy absurdas que parezcan. Si alguna vez has participado de una *brainstorm* (tormenta de ideas), sabrás que la primera regla es que no hay ideas malas ni absurdas, que se debe soltar todo sin filtros, y eso lo hace mucho mejor tu subconsciente cuando el prejuicioso consciente está desconectado. Y esa técnica —precisamente eso— es lo que voy a enseñarte ahora.

La técnica de aprendizaje explicada

Quiero darte un ejercicio sencillo para probar la incubación de sueños, ese superpoder que convierte la noche en tu despacho creativo. Deja una libreta junto a la cama y, al despertar, anota lo que recuerdes. Todos soñamos, pero los sueños se desvanecen en minutos: solo los recordamos si salimos de una fase REM, cuando los ojos se mueven bajo los párpados como si siguieran la película. No importa si parecen absurdos; el objetivo no es entenderlos, sino entrenar al consciente para dialogar con el subconsciente. En pocas semanas, recordarás más sueños y entonces empieza la magia.

Antes de dormir, apaga las pantallas al menos una hora: nada de teléfono, *scroll*, películas o redes sociales. Si metes basura antes del sueño, se incorporará al archivo. Queremos controlar lo que va a ser procesado. Medita, repasa el día y formula tus preguntas o preocupaciones: el cerebro solo puede trabajar con el material que viviste, no con lo que verás mañana. Esa noche tu mente hará su turno, te guste o no; la diferencia es que ahora aprenderás a escucharla.

Tus sueños hacen tres cosas: archivan lo aprendido, ensayan emociones y conectan ideas imposibles. Eso es todo y es suficiente. Así que la próxima vez que un sueño te regale una idea absurda, no la desprecies: quizá sea la forma comprimida de una genialidad esperando despertar. Recuerda la regla: primero aprende a recordar los sueños, luego aprende a programarlos.

Grandes mentes de nuestros tiempos reconocieron tener una epifanía durmiendo:

******ebook converter DEMO Watermarks*******

El químico August Kekulé soñó con una serpiente que se mordía la cola y comprendió que el benceno debía tener forma de anillo, resolviendo así un misterio que traía de cabeza a toda la ciencia. Algo parecido le ocurrió a Mendeléyev, que vio en sueños cómo los elementos se ordenaban solos en una tabla perfecta: al despertar dibujó la primera tabla periódica. Elias Howe soñó con salvajes armados con lanzas que tenían un agujero en la punta… y gracias a esa pesadilla inventó la aguja de la máquina de coser.

No solo la ciencia se alimenta de sueños: también el arte y la tecnología beben de ellos. Paul McCartney compuso *Yesterday* después de soñar su melodía completa, convencido al principio de que la había escuchado en otra parte. James Cameron, con fiebre y delirando en un hotel de Roma, vio en un sueño a un esqueleto metálico saliendo del fuego… y así nació *Terminator*. Mary Shelley, por su parte, soñó una noche con un científico que daba vida a un cadáver y de esa pesadilla nació la novela *Frankenstein*. Desde el anillo del benceno hasta la balada más versionada del siglo, de un monstruo literario a un androide inmortal, la lista de obras soñadas demuestra algo asombroso: cuando dormimos, el cerebro sigue inventando. Solo hay que aprender a escucharlo antes de que despierte.

Me parece un buen momento para sorprenderte con una nueva información, desconocida para la mayoría.

¿Y si tu manera de dormir no fuera la que tu biología prefiere, sino la que la sociedad te impuso? ¿De verdad necesitas ocho horas seguidas… o hay otra forma de entrenar tu descanso que te devuelva horas y despierte algún superpoder?

El sueño polifásico

Voy a llevarte del mito al dato sobre el sueño polifásico. Quiero contarte lo que descubrí al probarlo en primera persona, qué dice la ciencia, un caso extremo y un ejercicio seguro para entender tu reloj biológico sin romperlo.

Durante siglos, dormir ocho horas seguidas no fue lo normal. En la Europa preindustrial se hablaba de *primer sueño* y *segundo sueño*: la gente dormía unas horas, se despertaba a medianoche para charlar, rezar o hacer el amor y luego volvía a dormirse. Todo seguía el ritmo natural de la luz.

******ebook converter DEMO Watermarks*******

Con la Revolución Industrial llegaron los horarios, la electricidad y las fábricas sin amanecer: el descanso se empaquetó en un bloque nocturno y se convirtió en norma. Dormir de un tirón no fue una evolución biológica, sino una imposición cultural.

Y yo, que soy curioso y un poco inconformista, quise probar los límites. Mi oficio me lo permite: trabajo unas horas sobre el escenario y el resto del día es mío. Me obsesiona el rendimiento mental —la memoria, la atención, la creatividad—, así que me hice una pregunta: ¿y si pudiera estirar el día? Diseñé mi propio experimento: seis horas por la noche y tres siestas distribuidas. No era un «ultrapolifásico» extremo, pero suficiente para empezar. Cronometré cada sueño, cada siesta, cada sensación.

La primera semana fue rara. Me despertaba con ayuda de la ducha fría; el cuerpo pedía las ocho horas completas y se quejaba. Las siestas, sin embargo, eran un milagro: veinte minutos a oscuras con antifaz y alarma suave, y salía nuevo. Al principio no soñaba, no sabía entrar en REM tan rápido y sin REM no descansas. Noté algo curioso: en el escenario mi atención era más aguda. No porque mi cerebro mejorara, sino porque no podía permitirse despistes. Pero socialmente era un desastre: cuando mis amigos empezaban la cena, yo ya calculaba la próxima siesta.

Al tercer día llegó la factura. *Jet lag* sin avión: lapsus con nombres, frases que se quedaban a medias, ese vacío en la punta de la lengua. Mis rutinas de memoria seguían funcionando, pero con esfuerzo. Si me hubieras preguntado entonces, habría dicho que el experimento era un fracaso. Estaba cansado, desorientado, con hambre de sueño… y de todo lo demás.

En la segunda semana el cuerpo empezó a adaptarse. No tenía más horas, pero el día parecía más largo. Mi mente se volvió chispeante: brotaban ideas, conexiones y asociaciones inusuales. Comía casi el doble y no engordaba: el cerebro es un devorador de energía y. con más horas de vigilia, pasa factura. Aprendí dos cosas. La primera: el sueño polifásico proporciona más tiempo, pero se lo cobra en comida. La segunda: solo funciona si tu vida no depende del reloj de nadie más.

Dicen que Leonardo da Vinci dormía veinte minutos cada cuatro horas, incluso sentado, y que así pudo inventar, pintar y diseñar a la vez. Me inspiraba la leyenda, no sé hasta qué punto cierta, pero mi vida no es un taller renacentista. Aun así, tras un mes de experimento, logré algo

******ebook converter DEMO Watermarks*******

extraordinario: me sentía más creativo, rendía mejor, no estaba cansado y conseguía alcanzar el sueño en veinte minutos exactos. Recordaba todos los sueños y mis siestas eran pequeñas cápsulas de lucidez. ¡Excelente experiencia!

Pero lo abandoné. No todo es biología; somos seres sociales. Y el mundo sigue un reloj que no admite genios desvelados. Me tocó elegir.

Hasta aquí mi aventura. Ahora le toca hablar a la ciencia.

La forma de dormir original del ser humano

Antes de hablar de los tiempos y las fases, hay que observar la forma: dormir en una cama es un invento reciente. Este es un invento que representa un parpadeo en la historia de una especie que lleva millones de años durmiendo… donde podía.

Nuestros primeros antepasados dormían en los árboles, abrazados a las ramas para no ser devorados por los depredadores. Los lobos trepan mal y eso nos dio la oportunidad de soñar sin riesgo. El cambio llegó hace nada —biológicamente hablando—, cuando descubrimos el fuego. Solo entonces nos atrevimos a bajar del árbol y dormir en el suelo, junto a las llamas que ahuyentaban a las fieras. Pero nuestro cuerpo, diseñado para descansar colgado de una rama, nunca se adaptó del todo a la horizontalidad moderna.

¿Has visto los anuncios de colchones y almohadas? Gente dormida boca arriba, perfectamente alineada, con la espalda recta como si estuvieran en una tabla de yoga. Te hablan de «soporte cervical» y «ergonomía avanzada» mientras en una animación vemos como su espuma se adapta al cuello y la columna en una posición que nadie adopta… porque nadie duerme así. El 90 % lo hacemos de lado
—solo unos pocos boca arriba—, dormimos aplastando un brazo y con una o ambas piernas dobladas en posición fetal. Por eso muchos necesitamos una almohada entre las piernas: ¿te reconoces en esa postura? La almohada atrapada con las rodillas sustituye a la rama del árbol primitivo, el eco de un hábito grabado en la memoria genética. Dormir de lado, con las extremidades recogidas y una almohada entre las piernas, no es una mala postura: es un recuerdo evolutivo. Mira a un perro dormir: se enrosca como

******ebook converter DEMO Watermarks*******

un dónut.
Su cuerpo sigue adoptando la forma de dormir original que el nuestro olvidó —dando primero varias vueltas para aplastar la hierba del entorno y no clavarse nada, a ver si pensabas que era indecisión—.

Evolucionamos más despacio de lo que cambian nuestras costumbres. Nuestros genes siguen en el árbol, pero nuestras noches se mudaron al somier. Y con el ciclo de los sueños pasa lo mismo: la biología aún no ha alcanzado al reloj moderno. Así que antes de hablar del paso del sueño polifásico al monofásico, conviene recordar esto: dormir ocho horas seguidas no es natural. Es una costumbre reciente, muy práctica socialmente… y muy urbana.

Punto por punto, vamos a refutarla:

Primero, la historia. Los llamados *primer sueño* y *segundo sueño* están documentados en fuentes de siglos pasados: el patrón bifásico era común antes de la industrialización. No era una regla rígida ni universal; cada cultura lo adaptaba a su ritmo, pero existía. Y nos deja una enseñanza poderosa: no dormimos solo con el cerebro, dormimos dentro de una cultura.

Segundo, el rendimiento en contextos críticos. En aviación, donde un pestañeo de más puede costar vidas, la NASA estudió el efecto de las siestas breves planificadas. Los pilotos que dormían cortos descansos controlados en vuelos largos rendían mejor y cometían menos errores. No era sueño polifásico extremo, sino gestión inteligente de la fatiga. Una siesta bien diseñada no es una rareza: es una herramienta de precisión.

Tercero, el aprendizaje con sueño recortado, como ya hemos visto. En adolescentes sometidos a jornadas intensas —selectividad, exámenes, estudios nocturnos— dividir el descanso entre una noche más corta y una siesta diurna puede amortiguar la caída del rendimiento. No significa que dormir poco sea recomendable, pero, si la vida te quita horas, una siesta inteligente actúa como airbag cognitivo.

Y cuarto, la salud a largo plazo. El consenso médico es rotundo: los adultos necesitamos al menos siete horas diarias de sueño. No es un lujo ni un reto de productividad, es un seguro vital para el cerebro, el corazón y el metabolismo. Pero puede ser en bloques, no necesariamente de un tirón.

******ebook converter DEMO Watermarks*******

Dormir bien no solo te hace rendir más hoy; te mantiene cuerdo y sano mañana.

Y si aún dudas de que el sueño monofásico es una imposición moderna, te daré una pista: la sociedad lleva siglos intentando borrar la siesta.

Cuando en Inglaterra se puso de moda la «hora del té» en el siglo xix, no fue solo por elegancia: fue un truco social para mantenerse despiertos. A media tarde, cuando el cuerpo pide apagarse, los británicos inventaron el ritual del té; en los países mediterráneos hicimos lo mismo, pero con café. Ese expreso después de comer, el cortado del mediodía o el café del postre… Todos cumplen la misma función: combatir el sueño natural que viene de serie.

¿Nunca te habías preguntado por qué el café va justo después de comer y el té a las cinco? No es casualidad. Es el intento civilizado de reprogramar nuestra biología. Nuestro cuerpo sigue siendo bifásico: pide una pausa corta después de la comida y otro descanso más largo por la noche. Pero el reloj social no perdona.

Para mantener la maquinaria encendida, inventamos rituales de estimulación. Y funcionaron, sí…, a costa de desconectarnos de nuestro ritmo interno. Personalmente, creo que eliminar la siesta fue uno de los grandes errores culturales. Bien hecha, no roba la noche: la mejora. Pero en lugar de abrazar ese descanso natural, lo sustituimos por cafeína y horarios imposibles.

Un ejercicio práctico

Quiero contarte un caso real que me fascina. Sucedió mar adentro. En 2005, la regatista británica Ellen MacArthur batió el récord de la vuelta al mundo en solitario. Semanas enteras enfrentándose al mar, al frío y al sueño. Su estrategia: el sueño polifásico. Múltiples siestas de menos de veinte minutos, calculadas con la precisión de un relojero y supervisadas por expertos en cronobiología aplicada a la navegación. En los tramos más duros, cerca del cabo de Hornos, llegó a dormir apenas hora y media por día, repartida en ocho microsiestas. No era una vida normal: era supervivencia de alto rendimiento. ¿La lección? Que el sueño polifásico no

******ebook converter DEMO Watermarks*******

es magia, sino método, entrenamiento con un propósito concreto. Funciona cuando tu vida depende de él; se desmorona en cuanto vuelves a la sociedad. Tu empresa no entendería que duermas cada tres horas…, aunque tu productividad se dispare.

Así que bajemos del océano a tu salón. No vamos a reescribir tu biología ni a vivir de espaldas al mundo. Te propongo algo más realista: un experimento bifásico inteligente de siete días para escuchar a tu reloj interno sin romperlo.

Durante una semana, regla de oro: mantén un bloque nocturno fijo de siete horas y media, siempre a la misma hora, fines de semana incluidos. Por ejemplo, de 23:30 a 07:00. Si ahora duermes menos, ajusta de forma gradual: quince minutos más cada noche hasta alcanzar la meta. Añade una sola siesta planificada de veinte minutos entre las 13:00 y las 16:00. No más tarde o invadirás tu descanso nocturno. Prepara el entorno: luz baja, silencio o ruido blanco, móvil en modo avión y una alarma suave. Si no te duermes, no pasa nada; descansar sin dormir también cuenta.

Antes y después de cada siesta, pon nota del uno al diez a tres cosas: energía, concentración y ánimo. Haz también un minitest casero: memoriza ocho palabras y trata de recordarlas media hora después. No hace falta *app* ni *smartwatch*; solo honestidad y un bolígrafo. Si trabajas, presenta la siesta como higiene mental, no como vagancia. «Voy a probar una siesta corta para mejorar la tarde sin perder la noche». Funciona mejor que «me voy a echar». Y, por favor, nunca en el coche —tu subconsciente aprende rápido y es mala idea acostumbrarlo a que en el coche se puede quedar uno dormido —. Si sufres insomnio o tienes un trastorno del sueño diagnosticado, no experimentes. Prioriza la salud: consulta antes con un profesional del sueño.

Hay quien estira la siesta a cuarenta o sesenta minutos, pero eso tiene un riesgo: caer en sueño profundo y levantarte grogui. Treinta minutos es la siesta ideal.

Cuando completes los siete días, revisa tus registros. ¿Te concentras mejor por la tarde? ¿Sigues durmiendo bien por la noche? Si la siesta te mejora el día sin robarte la noche, enhorabuena: eres de perfil bifásico. Si no, vuelve al monofásico sin culpa. La siesta es una herramienta, no una religión. Y recuerda: el truco no está solo en el reloj, sino en la luz. Busca

******ebook converter DEMO Watermarks*******

luz natural por la mañana y oscuridad amable por la noche. Eso alinea tus ritmos mejor que cualquier aplicación.

Volvamos al principio y dejemos tres anclas claras…

Una: para la mayoría, el patrón *monofásico* —dormir siete o más horas seguidas y regulares— sigue siendo el estándar de salud. Alinea hormonas, temperatura corporal, memoria y estado de ánimo. Si duermes bien de noche, no necesitas reinventar la rueda.

Dos: la *siesta breve y bien colocada* es una aliada poderosa, sobre todo si tus noches son cortas por trabajo o estudio. No es una costumbre cultural; es una herramienta fisiológica. Bien usada, mejora la atención, la memoria y la capacidad de aprendizaje.

Tres: el *sueño polifásico* solo tiene sentido en contextos extremos —emisiones críticas, unas oposiciones, necesidad de una potencia extra y un poco más de tiempo para algo concreto— y siempre con protocolo, objetivo claro y disciplina de acero. En la vida social normal, choca con los horarios y, si se aplica mal, reduce la atención sostenida y te vuelve más sensible a las emociones.

Puede que estés pensando que todo esto suena a locura…, que tú nunca podrías vivir con un patrón de sueño distinto al monofásico de ocho horas.

¿Y si te digo que ya lo has hecho?

Nos obligaron desde pequeños

Salvo que aparecieras en el mundo por generación espontánea, que lo veo complicado…, tú has practicado el sueño polifásico y con gran éxito. De bebés somos polifásicos por naturaleza. Dormimos en varias tandas, de día y de noche. Luego, poco a poco, nos entrenan hacia un monofásico que encaja con la escuela, el trabajo, la vida social. Nuestros padres se levantan en mitad de la noche, nosotros lloramos porque no queremos, pero nos obligan a dormir. Y si tienes un gato o un perro, sabes que su sueño es polifásico, sin remordimientos ni jefes. Los animales no negocian con relojes; nosotros sí. Eso no hace ni mejor ni peor un patrón, pero explica por qué ciertas siestas nos resultan tan eficaces: nuestro sistema sabe, de serie, cómo apagarse en microciclos.

******ebook converter DEMO Watermarks*******

Debes encontrar el ritmo que mejor te sirva desde la biología y el encaje con la sociedad. Yo te recomiendo un sueño bifásico sencillo con especial atención a las siestas. Utilizarlas para potenciar tu aprendizaje y obtener ideas creativas, sacando el máximo partido a tu capacidad inconsciente. Pero si llevas un rato refunfuñando internamente porque no hacemos más que hablar de dormir y tú padeces insomnio, en el próximo episodio te daré una solución empleando autohipnosis.

Dormir no es una opción, recuerda, más importante que comer o beber, solo superada por respirar. Una buena salud del descanso es imprescindible y no debes descuidarla.

Dejaremos lo de los sueños premonitorios para el último capítulo. Ahí te veo dentro de unas páginas: es mi predicción, ja, ja, ja. ¿Acertaré?

Yo creo que sí.

Tres, dos, uno… ¡Despierta!

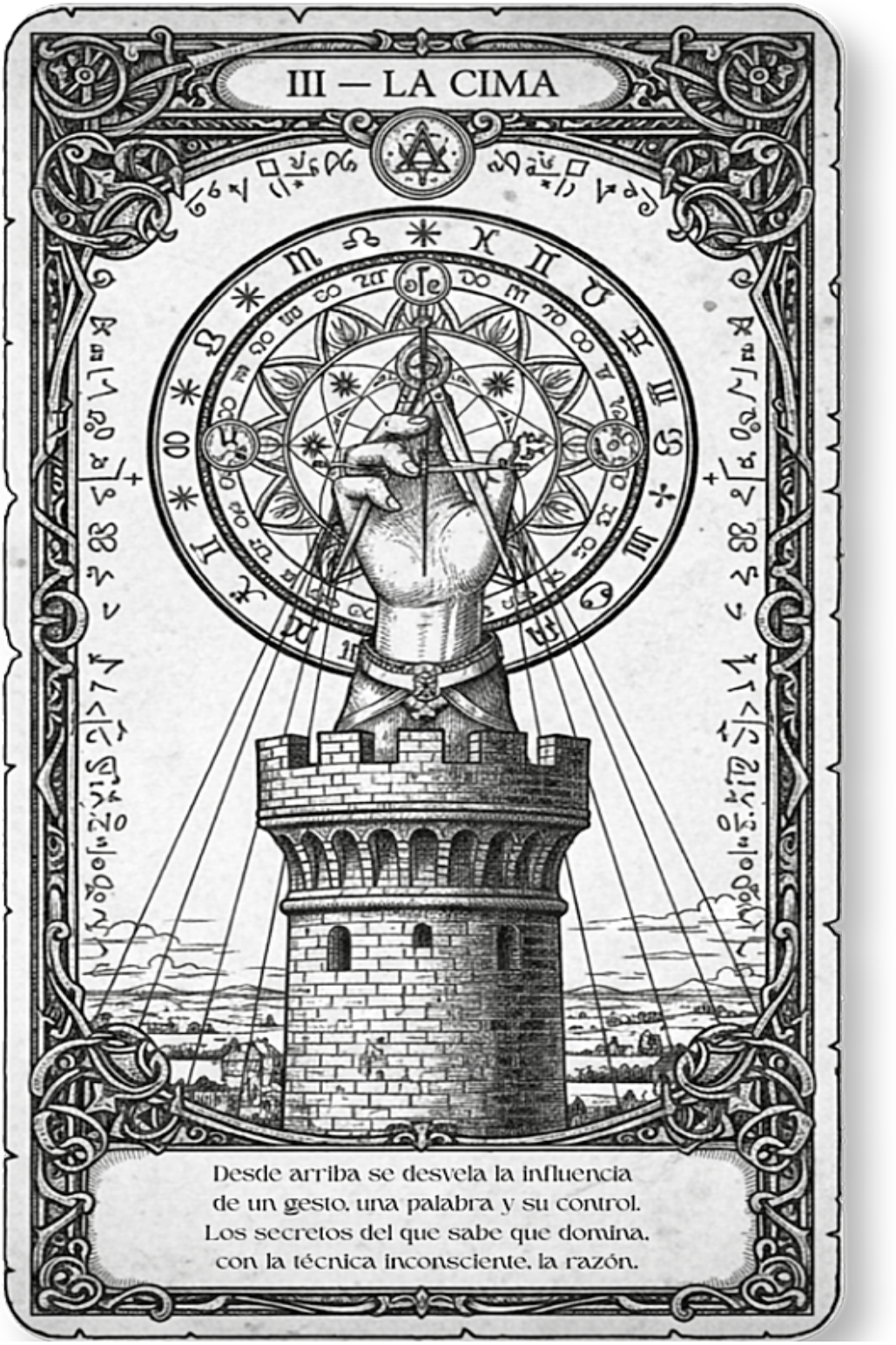
Exploramos *la base*, completamos *el ascenso* y hemos llegado a…

---

* Chiste popular en el que dos buscadores de setas encuentran un Rolex en el campo, pero deciden ignorarlo porque su concentración no les permite fijarse en un Rolex, estando «a setas».

******ebook converter DEMO Watermarks*******

la cima.


III — LA CIMA
Desde arriba se desvela la influencia
de un gesto, una palabra y su control.
Los secretos del que sabe que domina,
con la técnica inconsciente, la razón.

******ebook converter DEMO Watermarks*******

******ebook converter DEMO Watermarks*******

Has llegado a la cima

El ascenso ha sido largo y cada peldaño necesario. Los pasos debían darse en orden: en *la base* descubriste tu fisionomía, los órganos que intervienen en el pensamiento y su evolución. Durante *el ascenso*, a través de metáforas sencillas, comprendiste los procesos que gobiernan cada emoción y el mecanismo que da origen a la conciencia.

Sin ese conocimiento no serías capaz de entender cómo funcionan las técnicas que vamos a descubrirte.

A partir de este punto, el camino se abre. Ya no hay peldaños ni rutas marcadas. Puedes avanzar a tu ritmo, tomar lo que necesites y dejar lo que no. Cada técnica funciona por sí misma, pero únicamente gracias al recorrido que hemos hecho puedes comprender por qué lo hace.

Desde este punto puedes seguir leyendo ordenadamente o consultar el índice y dirigirte directamente a estudiar lo que prefieras: quizá te interesa descifrar el lenguaje no verbal, que comunica mucho más que las palabras; tal vez tu objetivo sea aprender a condicionar el pensamiento ajeno o usar la hipnosis para tu crecimiento personal.

Ese es el motivo por el que los bloques están numerados.

Tus intenciones me son indiferentes. Solo recuerda que hicimos un trato: tu comportamiento debe responder a la ética. Créeme, el karma existe de una forma que ni yo mismo termino de entender. Y como dijo el tío Ben: *un gran poder conlleva una gran responsabilidad.*

Bienvenido a la cima.
Desde la atalaya, se domina el paisaje.

******ebook converter DEMO Watermarks*******

¿Podemos leer el pensamiento? Sí, hay métodos. Pero no los necesitas porque el subconsciente no sabe estar callado y además grita muy alto —para el ojo entrenado—.

0. Lenguaje no verbal: introducción a la técnica

Podía haber empezado por el punto uno. Pero, como entiendo que no tienes ningún conocimiento sobre *body language*, literalmente empezamos de cero.

Diferencia entre lenguaje no verbal y lenguaje corporal: el lenguaje corporal es el conjunto de señales voluntarias o involuntarias que a través del cuerpo ofrece información a un interlocutor a un nivel metacomunicacional. Por el contrario, el lenguaje no verbal abarca al lenguaje corporal y muchas más opciones, como pueden ser olores —las feromonas—, estímulos auditivos fuera del lenguaje ordinario, incluso supuestos mensajes extrasensoriales de discutida procedencia. Pero, vulgarmente, no se hace distinción.

El lenguaje corporal, por simplificar

El lenguaje verbal se inventó para mentir, confundirnos.

Durante siglos creímos que el lenguaje surgió para comunicarnos, pero la ciencia empieza a sospechar lo contrario: las palabras son un mecanismo sofisticado diseñado para el engaño. Antes de hablar ya nos comunicábamos, como el resto de especies, con la mirada, los gestos y la postura. Todo lo importante se entendía y se puede seguir comunicando sin la palabra.

Cuando las relaciones comenzaron a ser más complejas, la fuerza no era determinante y la ventaja requería manipular; al contrario, el lenguaje se

******ebook converter DEMO Watermarks*******

volvió imprescindible. Hacía falta fingir cooperación mientras se tramaba una traición, prometer sin cumplir o exagerar méritos para ganar posición dentro del grupo. Quien dominaba la palabra tenía ventaja evolutiva: dominar la mentira se convirtió en una habilidad social refinada.

Ejercicio: anota las veces que mientes durante el día —entiéndase *mentira* como algo «no cierto», sin necesidad de carga maliciosa—, te sorprenderás:

—Buenos días, ¿qué tal estás?

—Bien, gracias.

¿En serio los días son buenos?, ¿estás realmente bien? Mejor no analicemos.

Existe una profesión dedicada a mentir, a decir lo que los demás quieren escuchar mientras se mantiene una fachada: la política. Es una actividad exclusiva del ser humano.

Los animales también engañan —se camuflan, distraen, fingen—, pero solamente nosotros somos capaces de usar la mentira como sistema, sin un propósito concreto. Todos generamos máscaras y representamos un papel. Vivimos en un constructo que proyectamos a través del lenguaje.

La ciencia lo confirma: casi todas las interacciones humanas contienen algún grado de ocultamiento o distorsión. No siempre con malas intenciones; muchas veces mentimos para protegernos, seducir, evitar conflictos, ayudar o simplemente parecer mejores.

Por suerte para nosotros, que tenemos la intención de descifrar a los demás, el tipo de lenguaje que puede controlarse —lenguaje verbal—, pertenece al *enanito*, la parte racional y consciente; pero el lenguaje no verbal, incapaz de mentir, pertenece al *gigante*. Y el gigante no se puede controlar.

Cuando las palabras se contradicen con los gestos…

… cree siempre al cuerpo.

El lenguaje verbal es un invento reciente, una capa superficial sobre millones de años de comunicación no verbal. Por debajo de la palabra sigue vivo el sistema ancestral que usábamos antes de aprender a hablar: los movimientos, las microexpresiones, los cambios de tono o de postura, gestos que delatan lo que sentimos de verdad. Por eso los jugadores de póquer usan gafas de sol incluso durante la noche.

******ebook converter DEMO Watermarks*******

El cuerpo es capaz de contarlo todo y lo hace sin pedir permiso.

Imagina una situación límite: aparece un depredador. ¿Vas a ponerte a elaborar una frase para explicarle que no es bienvenido? No hay tiempo. El subconsciente actúa: tensa la mandíbula, eleva el cuerpo, endurece la mirada y aparenta más volumen. En un instante, el cuerpo dice: «Aléjate». Y el adversario recibe el mensaje sin mediar palabra.

Por el contrario, si lo que necesitamos es ayuda, el mensaje cambia con rapidez: las cejas se levantan, el rostro se abre, el cuerpo se encoge y las manos se muestran con las palmas hacia arriba: «Estoy desarmado, no represento peligro».

El mensaje se transmite sin palabras, sin reflexión, sin estrategia.

Las expresiones nacen en lo más profundo del cerebro y actúan con una velocidad imposible para la parte racional. Cuando alguien intenta mentir, el consciente —temeroso de ser descubierto— trata de sujetar al gigante con su endeble cuerdecita, pero rara vez lo consigue.

Algunos se entrenan para lograrlo: agentes secretos, negociadores, vendedores o políticos aprenden a contener los gestos y medir las palabras. Aprenden a tensar la cuerda y algunos llegan a conseguir una cadena. Pero solo existe un grupo de personas imposibles de desenmascarar: los *mitómanos*.

Su secreto: como se creen sus propias mentiras, no hay contradicción entre cuerpo y mente. Ellos sí viven en una simulación.

Los profesionales

Los grandes maestros del lenguaje no verbal no están en la CIA ni en el FBI. ¡Has visto demasiadas películas! Tampoco yo soy yo el mejor, aunque me quieran colgar esa medalla. El verdadero maestro es tu perro.

¿Cuántas veces has dicho «¡Solo le falta hablar!»? Porque sientes que te comprende con solo una mirada.

1. Los animales

No entienden el idioma, pero captan tu tono, tu postura y tu energía. Tu mascota sabe que estás mal incluso antes que tú. Aunque los estudios

******ebook converter DEMO Watermarks*******

indican que los perros comprenden alrededor de un centenar de palabras —«vamos a la calle», «comida», «pelota», su propio nombre…—, no lo necesitan. Dominan el lenguaje no verbal como auténticos expertos.

Lo del gato es todavía más increíble. Como el perro, entiende nuestro lenguaje corporal y muchas de nuestras palabras, pero además sus sentidos son superiores. Puede olerte a kilómetros, escucharte desde cuatro veces más lejos, incluso verte a la perfección en la oscuridad. Y con toda esa capacidad, logra algo asombroso: *ignorarte*. Tiene mérito.

2. Los niños

Antes de hablar, se comunican exclusivamente con lenguaje no verbal. Los adultos lo sabemos e instintivamente exageramos los gestos y el tono al dirigirnos a ellos para que nos comprendan. ¿Cómo les hablan las abuelas a los nietos? Todas hacen las mismas carantoñas y lo que dicen verbalmente no importa tanto como el gesto y la entonación —de hecho, suelen ser frases sin sentido real—.

3. Los extranjeros

Cuando no compartimos idioma, usamos gestos universales: palmas abiertas, sonrisas, movimientos del cuerpo. El arte de señalar es universal.

Y hablando de extranjeros, mención especial para los *reyes de la gesticulación: los italianos*.

¿Crees que bromeo? Soy mentalista, siempre hablo en serio 🙂

Italia —especialmente el sur— fue durante siglos la torre de Babel del Mediterráneo: griegos, árabes, normandos, españoles, franceses… Cada invasión traía su lengua y los dialectos cambiaban cada pocos kilómetros. En un contexto así, los gestos se convirtieron en el único lenguaje común.

Roma fue el mayor crisol de culturas en una época en la que los idiomas aún se estaban formando y no existían gramáticas definidas. El cuerpo era el traductor y el gesto el lenguaje universal: moverse, señalar, compungir el rostro y agitar las manos era más eficaz que hablar. Con el tiempo, esa comunicación corporal se convirtió en identidad cultural.

Los italianos no gesticulan «demasiado»; son políglotas del gesto.

******ebook converter DEMO Watermarks*******

4. El sexto sentido femenino

Un último apunte: cuando hablamos de profesionales del lenguaje no verbal, hay que hacer una mención especial al *sexo femenino*.

Sí, existe el sexto sentido y tiene una explicación lógica.

Durante millones de años la biología repartió los papeles de la supervivencia. El hombre, con una constitución más fuerte, se dedicó a proveer: cazar, defender, explorar.

Mientras tanto, la mujer —como en casi todas las especies— amamantaba y cuidaba a la cría.

Y aquí viene el dato clave: *el ser humano nace prematuro*.

A diferencia de otras especies que caminan o se alimentan solas poco después de nacer, el bebé humano es completamente indefenso. No se mueve, no se comunica, no sobrevive sin ayuda. Su único lenguaje es corporal: gestos, sonidos, expresiones, llantos.

Por tanto, la hembra de la especie desarrolló un radar capaz de interpretar cada matiz del cuerpo y la emoción de su criatura: saber si el llanto era de hambre, de sueño o de dolor era cuestión de supervivencia.

El resultado fue un cerebro entrenado para leer el lenguaje no verbal. Cuando una mujer te dice «No me fío de este tipo», escúchala.

No es magia: *es biología evolutiva al servicio de la supervivencia*.

Ese «algo me dice» es el mismo mecanismo ancestral que permite a millones de madres entender a sus hijos sin mediar palabra.

Ese radar puede desarrollarse. Los profesionales del interrogatorio, los mentalistas, los investigadores policiales o los negociadores lo aprenden mediante entrenamiento. Pero en la mujer viene de serie en su ADN.

Por eso lo llamamos —con justicia— *el sexto sentido femenino*.

La importancia del lenguaje no verbal

******ebook converter DEMO Watermarks*******

El lenguaje no verbal es mucho más importante que el verbal, aunque poca gente lo valore.

Del mismo modo que el consciente cree estar al mando cuando no lo está, también piensa que su forma de comunicarse es la principal. Y ocurre justo lo contrario.

Cada día recibimos miles de estímulos no verbales: tonos, posturas, microgestos, olores, miradas, silencios. Son más numerosos, más potentes y, sobre todo, más sinceros que las palabras.

No los percibimos de forma consciente, pero el subconsciente sí. Los capta, los interpreta y los traduce en forma de intuiciones, pálpitos o corazonadas.

Recuerda: el consciente no nos entrega toda la información que recibe. Filtra, selecciona y oculta, como ya vimos durante *el ascenso*. Mientras tanto, el subconsciente observa todo, interpreta y nos avisa cuando algo no encaja: un tono falso, una sonrisa tensa, un gesto que contradice las palabras.

Por eso sabemos que alguien nos miente sin poder explicarlo.

Y aquí tienes la prueba definitiva: *los emoticonos*.

Al principio, los mensajes de texto no los incluían y eso generaba malentendidos constantes. Bastaba una frase inocente para provocar una discusión monumental. Faltaba el tono, la expresión, la emoción: el lenguaje no verbal había desaparecido y, con él, el verdadero significado.

Por eso son tan importantes los emoticonos: para devolverle a las palabras la emoción perdida.

Los gurús tecnológicos no lo vieron venir. Fue necesario que los usuarios desarrollaran códigos creativos usando los signos de puntuación:

XD ;) : (: P

Entonces cayeron en la cuenta de que el lenguaje verbal o escrito no era suficiente y, de este modo, por petición popular crearon los emojis.

Observa la diferencia:

«¿Vas a venir a casa? 🙂» es claramente una invitación.

«¿Vas a venir a casa? 😠» es un imperativo. Y más te vale ir cuanto antes.

******ebook converter DEMO Watermarks*******

La frase es idéntica, pero el gesto cambia todo.

El emoticono es la *prótesis digital del lenguaje corporal*.

Todavía no tengo claro qué pretende transmitir la sevillana.

Anécdota *boomer* real:

Un padre descubre que su hijo no ha pasado la noche en casa y le escribe un mensaje muy enfadado para que regrese.

—¡Te la has cargado! Vente a casa inmediatamente XD

—Papá, ¿porque pones XD?

—¿No significa «por Dios»?

Ja, ja, ja… El lenguaje verbal está en evolución constante; por el contrario, el lenguaje corporal es ancestral. El gesto con el que recibirá a su hijo es el mismo que se viene usando desde las cavernas hasta nuestros días y es universal. ¡Le espera una buena!

La máquina de la verdad

Cuando hablamos de lenguaje no verbal nos referimos al conjunto de expresiones que el cuerpo transmite y su significado.

Algunas son visibles: un gesto, una postura, una mirada. Otras son casi invisibles: el cambio en la respiración, la variación del ritmo cardíaco, una leve sudoración o un temblor en la voz.

El lenguaje corporal es la suma de todas esas señales —las evidentes y las imperceptibles—, que juntas crean un contexto completo.

Cuando alguien miente, puede intentar controlar los movimientos más obvios —las manos, la mirada, la postura—, pero no puede controlar lo que no depende de su voluntad.

El pulso se acelera, la respiración cambia, los músculos se tensan y el color de la piel varía con la emoción.

Estas pequeñas traiciones fisiológicas delatan lo que el *enanito* intenta ocultar Y la tecnología llegó para delatar al cuerpo.

El polígrafo, o detector de mentiras, no es magia ni telepatía: es un sensor que registra los cambios corporales que se producen cuando una

******ebook converter DEMO Watermarks*******

persona se enfrenta al engaño.

Primero mide el estado en reposo —respiración, ritmo cardíaco, tono, sudoración— y luego se formulan preguntas con respuestas conocidas, intercaladas con otras cuyo grado de veracidad se quiere comprobar.

El secreto está en las diferencias: cuando mentimos, el cuerpo reacciona de forma distinta, aunque intentemos disimular.

El polígrafo no mide mentiras; mide las *reacciones del gigante* frente a distintas preguntas.

Y esas, salvo que seas un psicópata o un mitómano consumado, no se pueden falsificar.

Las señales no son siempre fiables

No es lo mismo escuchar un «respira hondo» en una clase de yoga que en la consulta del dentista.

El contexto lo cambia todo.

Antes de analizar cualquier señal corporal, debemos tener en cuenta las *cuatro C* —las cuatro claves, por sus siglas en inglés—.

1. *Change* (cambio)

   El polígrafo necesita un tiempo para establecer un patrón. Lo importante no es la señal en sí, sino *el cambio*.

   Si una persona tensa los labios de forma habitual, esa señal no significa nada. Solo importa cuando aparece como respuesta a algo. Por eso, antes de interpretar el lenguaje corporal de alguien, hay que observarlo un tiempo y reconocer su línea base.

   En el cambio está la información.

2. *Context* (contexto)

   Cada gesto depende del entorno.

   Si alguien cruza los brazos en una habitación fría, no está bloqueado: *tiene frío*.

   Si parpadea mucho y se toca la nariz, tal vez no mienta, solo tenga alergia.

******ebook converter DEMO Watermarks*******

El contexto transforma el significado.

El cuerpo no miente, pero el observador puede equivocarse.

3. *Culture* (cultura)

La cultura es un idioma.

Incluso los gestos más básicos varían según el lugar.

Asentir con la cabeza significa «sí» en casi todo el mundo… salvo en Bulgaria, Albania y algunas zonas de Grecia, donde significa «no».

Y en la India existe el famoso *Indian head wobble*, un balanceo lateral que puede querer decir «sí», «no», «quizá» o simplemente «te escucho», según el contexto.

Durante mi estancia en Paraguay descubrí algo aún más curioso: el idioma *guaraní* original no contenía las palabras «sí» y «no». La respuesta debía ser una explicación. Para responder negativamente este sería un ejemplo:

—¿Quieres comer?

—Ya he comido.

—¿Quieres ser mi pareja?

—Eres feo.

Sí, puede ser más duro, pero no da lugar a interpretaciones. No se podría aprobar una ley del «solo sí es sí».

Con la mezcla del guaraní y el castellano esas palabras monosilábicas aparecieron y el idioma perdió un poco de magia.

4. *Cluster* (agrupación)

Un solo gesto puede llevar a error, pero varios a la vez son una señal fiable.

Es como en un juicio: muchos indicios se convierten en prueba.

Si observas un *clúster* —parpadeo rápido, pupilas dilatadas, labios tensos, mirada más abierta—, el cuerpo está reaccionando en conjunto. Eso indica que el sistema nervioso se ha activado por completo para defenderse o disimular.

Y si la persona no sabe que está siendo analizada, no podrá evitar un cúmulo de señales.

******ebook converter DEMO Watermarks*******

El clúster es el santo grial del lenguaje no verbal.

No solo para detectar mentiras

El lenguaje corporal no sirve solo para detectar mentiras.

Podemos usarlo para comunicarnos con el subconsciente del otro, enviar mensajes subliminales que perciba sin darse cuenta, proyectar poder o provocar determinadas reacciones.

También nos permite intuir las verdaderas intenciones de quien tenemos delante.

Las aplicaciones son muchas, aunque detectar al mentiroso sea la más popular.

Al fin y al cabo —como ya dijimos— el lenguaje verbal se inventó para mentir, pero el cuerpo no lo lleva bien.

Nuestro lenguaje corporal *es incapaz de hacerlo*.

Solo necesitamos que la mente consciente no logre controlar al subconsciente, algo fácil si tenemos en cuenta el delgado hilo que los une.

Al final del día, habremos *desenmascarado* a nuestro interlocutor. He usado esa palabra a propósito: *desenmascarar*, porque estamos hablando de máscaras.

La máscara: la fachada que esconde quiénes somos

Todos llevamos una máscara

Algunos la pintan de simpatía, otros de vulnerabilidad, indiferencia o éxito. No es una mentira: es una estrategia. La máscara es la fachada que

******ebook converter DEMO Watermarks*******

mostramos al mundo para protegernos de la vergüenza que sentimos por dentro.

Sí, nuestro consciente se avergüenza del subconsciente: la falta de autoestima es el principal atributo de Tito. Y Agamenón no lo lleva bien.

Cuando una persona dice «Yo soy así», en realidad está describiendo a un personaje que aprendió a interpretar para sobrevivir. Esa máscara tiene una función: ocultar lo que teme mostrar.

El modo más rápido de descubrirla es formularse una pregunta sencilla:

¿Qué quiere esta persona que yo piense de ella?

Esa respuesta revela la intención del personaje, no del ser real.

La vergüenza: el motor invisible

La raíz de casi todas las máscaras es la vergüenza. Vergüenza de no ser suficiente, de no estar a la altura, de haber fallado o de no merecer amor. Es una emoción universal, tan escondida como poderosa. Cuando aparece, el cerebro construye una fachada para aliviar la incomodidad. No es hipocresía: es biología de autoprotección.

Cuando alguien te aconseje «sé tú mismo», *no le hagas caso*.

Si fueras tú mismo, el entorno te devoraría. Debes ser la mejor versión de ti: eso sí, utilizando la máscara que te haga sentir más cómodo, la que mejor te calce y la que menos energía te consuma mantener.

La mayoría de las personas usamos alguna forma de máscara consciente o inconscientemente. La diferencia está en el grosor: algunos la llevan como un ligero maquillaje; otros viven detrás de ella, sin recordar quiénes eran antes.

Y no es malo: *esa máscara también eres tú*. Nadie se muestra tal cual a los demás. No estás fingiendo, eliges qué mostrar y qué ocultar.

El mecanismo de oposición

La máscara no suele mentir: suele mostrar lo contrario que oculta.

******ebook converter DEMO Watermarks*******

Quien grita que «no le importa lo que piensen» suele ser quien más teme el juicio y más prejuzga.

Quien presume de fortaleza es, en el fondo, el más vulnerable.

Quien aparenta dulzura exagerada suele reprimir gran agresividad.

Quien es excesivamente complaciente, tiene intereses ocultos.

La máscara es la inversión de la sombra, esa parte que no queremos reconocer en nosotros mismos. Cuando aceptamos esa sombra —cuando miramos de frente lo que negábamos—, la máscara deja de ser necesaria. No desaparece: se transforma. Ya no oculta debilidades, sino que resalta virtudes. Más adelante te enseñaré a construir la tuya. Vamos a irnos de carnaval por la vida, pero con el mejor disfraz. Te lo aseguro.

Tipos comunes de máscaras:

Aunque cada persona fabrica la suya y hay tantas máscaras como personalidades, existen tres patrones habituales:

1. El chihuahua

Ladra, se impone, alardea. Su volumen y su presencia son desproporcionadas.

Debajo hay un niño asustado que teme ser herido. Cuanto más fuerte grita, más frágil se siente.

La agresividad es su escudo contra el miedo.

También valida la famosa frase que dice: hay que temer al hombre tranquilo. Porque no se esconde detrás de una máscara de perro ladrador y, por consiguiente, poco mordedor.

2. El puercoespín

Parece frío o irónico. No ataca, pero mantiene las distancias.

Solo pincha cuando alguien se acerca demasiado.

Detrás de esa dureza hay un profundo deseo de afecto y un miedo igual de profundo a la traición.

Son los que ponen la venda antes que la herida. Aprendieron a golpes a ponerse esta máscara.

3. El cachorro (o el bebé)

Busca gustar a todos, evita conflictos, se muestra inofensivo.

******ebook converter DEMO Watermarks*******

Su dulzura es un disfraz para reprimir una parte intensa, impaciente o exigente.

Cree que ser «bueno» le protege del rechazo y convierte la simpatía en coraza. Ojo con estos: son buenos manipuladores y son conscientes de que caen bien.

No confundir máscara con acción impostada

En ocasiones, todo el mundo intenta impresionar. Puede aparentar ser más educado, inteligente o simpático de lo que es.

Frente a una acción puntual, una entrevista de trabajo o una nueva relación personal desplegamos encantos artificiosos y que no se sostienen más allá de unas pocas interacciones.

Eso no es lo que llamamos *máscara*. Es simplemente una acción impostada con un objetivo concreto. Los estafadores y enamorados suelen compartir estrategias. Pero su máscara es otra cosa: es un constructo mucho más íntimo, profundo y elaborado. Incluso convincente para nosotros.

Las máscaras en la vida cotidiana

Las máscaras no solo engañan a los demás; también a nosotros mismos.

Hay quien vive tan dentro de su personaje que ya no sabe que está actuando. Las redes sociales son su escenario: fotos, filtros y sonrisas que muestran la versión editada de una vida que no existe.

La autenticidad, en cambio, no busca parecer perfecta. Una persona auténtica puede decir «tuve miedo», «me avergoncé» o «fallé». Esa capacidad de mostrarse abiertamente es el signo más claro de madurez emocional.

Aceptar tu vulnerabilidad es el primer paso para dejar de engañarte con tu propia máscara.

Un ejemplo:

Si alguien responde a la pregunta «¿Qué aprendiste de tu última relación?», diciendo «Aprendí a no confiar en nadie porque mi ex estaba

******ebook converter DEMO Watermarks*******

loca», sigue atrapado en su personaje.

Pero si responde «Descubrí que no era tan fuerte como creía» o «Se había terminado y ambos nos dimos cuenta demasiado tarde», está empezando a ver la verdad.

Créeme: en ningún conflicto hay inocentes y culpables absolutos.

Nuestra máscara

Hasta el momento hemos estudiado las máscaras ajenas; ahora aprenderemos a mirar tras ellas para descubrir los rostros reales que esconden... Pero ¿qué pasa con la tuya? ¿Acaso no sabes que tienes una?

Insisto: no confundir *máscara* con *falsedad*. No es un engaño deliberado. Es el traje psicológico que usamos para movernos por el mundo: protege lo más íntimo y nos adapta a cada entorno. No es algo malo; es necesario.

El problema empieza cuando la máscara se convierte en cárcel y deja de ser una herramienta. Cuando somos esclavos del personaje.

Solemos pensar que existe una personalidad única que nos define, pero en realidad convivimos con tres versiones distintas:

1. Lo que creemos que somos.
2. Lo que los demás creen que somos.
3. Lo que creemos que los demás creen que somos.

Ninguna de las tres coincide plenamente.

Dicho así parece un trabalenguas o un acertijo, pero ya verás que es muy sencillo.

Existe tu percepción de ti, la percepción que tienen los otros sobre ti y tu idea de lo que los otros piensan de ti… Todo un lío. Y, además, está en constante evolución: tu yo de hoy es muy diferente al de ayer y será distinto al de mañana.

Mira un ejemplo:

Entra Laura a una reunión de trabajo.

Ella piensa: «Hoy transmito confianza» (lo que cree que es).

******ebook converter DEMO Watermarks*******

Su jefe, al oír cierto nerviosismo en su voz, interpreta: «Está algo insegura» (lo que los demás creen).

Laura, mientras habla, se imagina que todos piensan: «Qué pesada, siempre quiere destacar» (lo que ella cree que los demás piensan de ella).

La realidad es que ninguna de las versiones coincide exactamente con la verdad, pero las tres determinan cómo se comporta y cómo se siente. La máscara surge para unir esas versiones evitando el choque entre ellas. Pero muchas veces se construye en oposición a la vulnerabilidad. Con base en la creencia que los demás tienen sobre nosotros en contraste con la idea que nosotros tenemos sobre nuestra persona.

- El que se siente débil actúa con dureza.
- El inseguro adopta un tono arrogante.
- El dependiente se muestra distante.

Mantener esa contradicción día tras día consume energía. Por eso tanta gente se agota emocionalmente sin saber por qué. Mantener un personaje constantemente no solo cansa: te desconecta de ti mismo.

La máscara y las redes sociales

Las redes sociales son el mejor generador de máscaras insalubres. Allí podemos construir versiones «mejoradas» de nosotros mismos, editar nuestra imagen, retocar la realidad, controlar el resultado.

Se han documentado casos de personas que, tras usar filtros excesivos, ya no se reconocen frente al espejo y, para «parecerse» a sí mismos, pasan por cirugía estética. Enfermizo.

Una forma de estudiar la máscara de alguien es ver su perfil digital: si todo son fotos de comidas, viajes, lujo y estados felices, es probable que esa persona crea necesario sostener una versión falsa para sentirse «aceptada». Eso indica una escala de valores materialista.

Salvo que tengas un perfil profesional y te resulten necesarias, intenta que tus redes ocupen el menor tiempo de tu vida.

******ebook converter DEMO Watermarks*******

Usar las redes para desenmascarar

Si aceptamos que las redes sociales son la hipérbole de la máscara personal de cada uno y sabemos qué personalidad oculta cada máscara, lo más sencillo para adivinar la personalidad más íntima de alguien es mirando sus redes. Pero no como imaginas.

Los departamentos de recursos humanos, de toda la vida, han *stalkeado* las redes sociales personales de sus trabajadores para conocerlos mejor. Pero cometen el error de leer su contenido literalmente. Ven el mensaje, no el metamensaje.

Recapitulemos:

- Todos llevamos una máscara.
- La máscara se crea para ocultar la verdadera personalidad.
- Por sistema, suele ser opuesta a su naturaleza íntima.
- En redes todo se exagera. Es la hipérbole del personaje.

Imagina a alguien avaro: Mr. Burns o el anciano de *Cuento de Navidad* —similar carácter y físico—. Un genio, Einstein o Doc, de la película *Regreso al futuro* —se dan un aire hasta en el peinado—. Una chica popular, no se me ocurre una, pero la has imaginado rubia. Existen arquetipos por los que hay que pasar para construir una identidad.

Con la ventaja de poder elegir lo que mostrar y lo que no, en redes el personaje se vuelve extremo. Si aplicamos las leyes que hemos aprendido podemos saber:

Si postea fotos de los platos que come, los tragos que toma o las vistas de su hotel: no tiene ese nivel de vida, lo anhela. Su problema es el clasismo y tiene un punto de resentimiento.

Por eso los verdaderos ricos no postean esas cosas o al menos no como contenido, porque la máscara debe ocultar una carencia y ellos sí tienen esa vida.

Si sube fotos de gatitos y situaciones de pareja tiernas: tiene necesidades afectivas, es alguien vulnerable y está pidiendo amor.

Si repostea frases inteligentes de gran valor filosófico: le gustaría ser más sabio. Seguramente no aplica esas filosofías a su vida.

******ebook converter DEMO Watermarks*******

Un *post* clásico: sube una fotografía de una cerveza con un aperitivo o una vista en la playa desde su tumbona y la titula «Aquí sufriendo». Sentencio que su trabajo es rutinario y necesita unas vacaciones.

La gente que no tiene redes o apenas sube contenido. ¿Como no ponen nada, deben tenerlo todo? No exactamente, pero suele ser gente que tiene una máscara más ligera, son personas menos artificiales con vida propia —eso o no tienen datos y estoy *flasheando* mucho. Ja, ja, ja—.

La personalidad acostumbra a ser la opuesta a lo mostrado en redes. Con salvadas excepciones. Por ejemplo, mis redes: verás imagen de éxito, viajes y honores. No es que sean falsos, es que mis redes son *instrumentales*. Las lleva un *community*.

En mi caso y en el de perfiles profesionales que utilizan las redes para la promoción, la imagen mostrada no es su máscara: es su *marketing*.

Chiste que viene al pelo

En el restaurante:

—¿Qué va a tomar?

—Pato laqueado a las finas hierbas con guarnición de papa rejilla glaseada y fantasías de la huerta al vapor.

—Le informo que se nos ha caído el wifi… No podrá sacar foto.

—Entonces, huevos con chorizo, gracias.

La coherencia: la forma más alta de poder

La autoridad verdadera no se impone: se irradia.

No depende del cargo, ni del dinero, ni de lo que publiques en redes. Depende de la coherencia entre lo que sientes, lo que piensas y lo que haces.

Cuando esas tres partes se alinean, el cuerpo habla un idioma claro que todos entienden: seguridad.

Esa coherencia es lo que llamaremos aquí la *máscara natural*: no la que te inventas, sino la que se ajusta a tu personalidad. Es el punto en que tu

******ebook converter DEMO Watermarks*******

lenguaje corporal, tu tono de voz y tu presencia se vuelven uno solo. Y cuando llegas ahí, ya no necesitas fingir nada.

¿Cómo hago para conseguir esa máscara y no la pesada que cargo ahora mismo? Te explico.

Primer paso: quitártela frente al espejo.

La máscara es necesaria, pero probablemente sea la equivocada. En los próximos episodios aprenderemos a construir la que sustituirá a la actual, pero primero debes aprender a quitártela para ti mismo, en privado. Porque, aunque parezca increíble, actuamos incluso para nosotros, estando solos.

Parece obvio pero muy pocos se atreven a hacerlo. Si lo haces bien, es una auténtica catarsis. Es un acto íntimo: no lo compartas con nadie, ni dejes pruebas. Vas a mostrar tu vulnerabilidad más profunda —en quien confías hoy, mañana puede ser enemigo—, no corras riesgos. Se trata de enfrentar a tu subconsciente con el ego consciente y mentiroso.

Puede doler —si duele, es señal de que lo has hecho bien—, pero solo funcionará si te comprometes a responder con honestidad total empleando la siguiente técnica.

Ejercicio de la escritura consciente

—Toma una libreta y un bolígrafo. No uses aplicaciones ni dispositivos digitales para este ejercicio.

—Empieza a escribir lo más rápido que puedas, sin preocuparte por la caligrafía.

—Escribe sobre situaciones que sientes que no están cerradas: una relación rota, conflictos familiares, decisiones que trajeron consecuencias negativas.

—No importa el tema ni el orden en el tiempo. Hazlos según lleguen a tu cabeza sin racionalizarlo.

—No uses puntos ni comas: haz un monólogo sin filtro, un flujo automático del pensamiento al papel.

—Describe la situación con todos los detalles que surjan, sin orden fijo.

******ebook converter DEMO Watermarks*******

—Si aparece una emoción que interrumpe el relato, escríbela en el acto, aunque rompa la frase, y luego continúa.
—No temas la incoherencia: no lo va a leer nadie.
—Deja que el relato y las emociones te guíen.
—Atrévete a decir aquello que nunca dirías: reconoce una culpa (aunque creas no tenerla, solo para ver cómo lo encajas), imagina perdonar a quien te hirió, busca una justificación para sus acciones poniéndote en su lugar, perdónate alguna acción en la que te creas culpable aceptando el error, aunque creas no tenerlo.
—Vuelve sobre lo que te genera tensión emocional.
—Si algo no te mueve una emoción fuerte, abandónalo (quizá no es tan relevante).
—Intenta narrar versiones emocionales distintas de un mismo recuerdo.
—Cuando llenes una hoja, pasa a la siguiente. Puedes escribir por los bordes o cambiar de página libremente.
—Al terminar, arranca las hojas y destrúyelas. No dejes pruebas que alguien pueda usar en tu contra.
—En tu escritura, confiesa los pensamientos más oscuros que no te atreverías a exteriorizar. Cuanto más duro seas contigo mismo, mejor.
—Al cerrar, notarás que tus recuerdos se han transformado: el tiempo «no existe» para el cerebro y, al escribir, has remodelado estructuras rígidas hacia otras más flexibles.
—Después de la rabia o el odio, puedes relativizar, justificar o perdonar. Termina escribiendo que nada de eso te afecta (sea verdad o no), que es pasado y que ya no puede herirte.

Este ejercicio es una versión intensificada de la meditación introspectiva: revisar el día, ver las acciones con distancia y ordenar la mente. Si nunca has hecho este trabajo, hay mucho material sin procesar; esta práctica es una meditación retrospectiva salvaje.

Cómo funciona

******ebook converter DEMO Watermarks*******

Estos pensamientos surgen desde el consciente: es su relato, repetido hasta creerse verdadero. Al escribir, sin embargo, activas una enorme cantidad de músculos y áreas cerebrales. La mano humana involucra más de treinta músculos coordinados y una red densa de terminaciones nerviosas que comunican en tiempo real con el cerebro. Esa coordinación hace que el subconsciente participe activamente en el proceso.

Mientras el consciente articula el discurso, el subconsciente colabora ejecutando los movimientos finos que hacen posible la transcripción. Ambas partes —narrador y ejecutor, consciente e inconsciente— trabajan juntas sobre una misma idea. La memoria entra en juego: aunque hable el consciente, necesita solicitar información al subconsciente, que está implicado en la acción motora.

Recordar es imaginar de nuevo la situación. Al hacerlo con nuevos puntos de vista, el recuerdo se reescribe y se modifica. Si se recuerda distinto, pasó diferente: una situación traumática desaparece y otras que no estaban cerradas se terminan para siempre.

El resultado es un ejercicio intelectual y emocional completo donde pensamiento, emoción y acción se integran para redefinir recuerdos y sentimientos. Si lo conviertes en práctica habitual, al final del día se transforma en una meditación activa, profunda y eficaz.

Beneficios y peligros

- Tus debilidades se harán más claras. También tus fortalezas.
- La máscara comenzará a diluirse, dejando paso a una versión más auténtica de ti que aún deberás construir.
- Es probable que llores o sientas rabia, asco o pena: no rehúyas esas emociones; son la señal de que te estás quitando la máscara.
- Podrás volver a ponerte la máscara ante los demás, pero ahora pesará menos: el premio es que podrás descansar cuando estés solo.

Ten cuidado con quienes nunca dejan de interpretar el papel ni estando solos —puede ser tu caso—. Este tipo de personas suelen estar sometidas a un estrés emocional intenso: trabajan la identidad como una adicción (a la

******ebook converter DEMO Watermarks*******

imagen, al reconocimiento, al control). Necesitan dopamina constante porque no pueden sostener la máscara con la que se han atrapado.

¿Padeces ansiedad y no sabes el motivo? Podría ser este, una baja autoestima suele cargar una máscara pesada. Intenta el ejercicio.

La máscara interior. Identidad y desgaste

El lenguaje verbal —que nació para mentir—, sostiene la máscara de las personas, como lo hacen la ropa, los complementos y las redes sociales. ¡Es agotador!

Este tipo de cansancio que no se quita durmiendo. Es el que aparece cuando llevas demasiado tiempo haciendo de ti mismo. El que surge cuando el personaje que inventaste para sobrevivir se te quedó pegado a la piel.

Durante años te esfuerzas por proyectar la versión que los demás esperan: ser eficiente, fuerte, amable, brillante —curiosamente, crees que lo están percibiendo, pero, como ya vimos, ellos piensan de ti otra cosa—.

En ese intento de sostener el papel, vas silenciando partes de ti: las dudas, el cansancio, la fragilidad. Hasta que llega un día en que tu cuerpo empieza a hablar más alto que tu personaje.

Te duele la espalda, duermes mal, no te concentras.

No es el cuerpo el que está roto, es la máscara la que pesa demasiado. Muchos no lo reconocen. Dicen que están estresados, que necesitan vacaciones. Pero lo que necesitan en realidad es dejar de fingir.

Por eso muchos terminan buscando una vía de escape: alcohol, comida, compras, trabajo compulsivo.

Esas adicciones son difíciles de abandonar porque la gente trata el síntoma como si fuera el problema. La causa está en otro lugar. Si no resuelves la causa y solo intentas eliminar el síntoma, aparecerá una y otra vez —y vendrán las recaídas—.

Hay que saber cuál es el origen para poder revertirlo; cuando desaparece la causa, la consecuencia tiende a desaparecer con ella. Fácil de decir, difícil de aplicar.

Esa máscara se crea mayormente entre los cinco y los diez años (salvo traumas o catarsis de adulto). Ahí debes buscar: cosas que te sucedieron y

******ebook converter DEMO Watermarks*******

que no cerraste correctamente, que te obligaron a usar una máscara para sobrevivir… y que ahora pesan demasiado.

Todo eso está ahí porque tu mente lo conserva como medida de seguridad; forma parte del aprendizaje, pero en realidad es un constructo. Lo que ya pasó no puede dañarte ahora ni puedes cambiarlo; conservarlo abierto y con una herida no tiene sentido. Debes pasar página —y no es posible si el subconsciente no lo siente así—. Dale la oportunidad de entender, de perdonar y de dejar de darle vueltas. Si lo haces bien, la máscara cae porque no hay nada que ocultar y las adicciones, los conflictos, las ansiedades y las inseguridades tienden a desaparecer. No porque estás tratando los síntomas, sino porque trataste las causas.

Hay gente que necesita ir al psicólogo durante años; y es efectivo. El objetivo del terapeuta es que, a través de tu palabra y su escucha, tú termines diciendo lo que no te atreves a verbalizar, que el subconsciente lo oiga y se reorganice. La técnica de «escritura inconsciente» hace algo parecido y es más barata: la diferencia es que el psicólogo puede hacer preguntas activas y guiar la conversación; la técnica escrita depende de ti para dirigir el monólogo interior. Aun así, estoy seguro de que tienes una vaga idea de lo que debes remover. Si no, ve tirando del hilo: saca situaciones, nombres, sensaciones. Lo que sea está en tu memoria y, tarde o temprano, lo encontrarás, sesión tras sesión.

El alivio de no fingir

Cuando empiezas a soltar la representación, el cuerpo cambia.

Duermes mejor, respiras distinto, sientes alivio.

Dejas de planear cada palabra y vuelves a escuchar.

Y ese descanso no viene del éxito ni del reconocimiento: viene de no tener que actuar —quien ha vivido fingiendo sabe lo que vale un segundo de autenticidad. Es como quitarse un abrigo pesado después de años sin verano. De repente, recuerdas cómo se siente vivir ligero—.

La máscara no se destruye: se ilumina

******ebook converter DEMO Watermarks*******

La máscara es humana. No se trata de eliminarla, sino de saber *cuándo* la usas y *para qué*.

Forma parte de nuestra psicología social: sirve para protegernos e integrarnos. Pero cuando comprendes tu propia máscara, dejas de ser esclavo de ella. Y cuando aprendes a ver la de los demás, comienzas a entender a las personas de verdad.

No debes desenmascararte, sino *reconocer* tu máscara. Decide con quién te la puedes quitar y, sobre todo, asegúrate de que no te agote sostenerla.

Si te resulta cómoda, es parte de tu personalidad. Si mantenerla te consume energía, cámbiala. Busca un disfraz más ligero. No merece la pena fingir algo que te pesa.

Con o sin máscara, ha llegado la hora de ver esos gestos que no se pueden ocultar. Los mismos que nos revelan cuándo el consciente ha perdido el control.

Las máscaras van a caer.

¡Las caras, Juan, las caras! ¡Graba las caras! [**]
Paloma Cuesta

Las máscaras tratan de ocultar la verdadera personalidad de todos nosotros como mecanismo de supervivencia. El lenguaje verbal miente para obtener ventajas sociales. ¡Qué tan poderoso sería aquel que pudiese penetrar el pensamiento, inmune a las armas del engaño!

Aprendamos a interpretar las señales.

Lenguaje no verbal: la interpretación del pensamiento

Tu cuerpo puede mentir con las palabras, pero no con los ojos.

Podemos controlar la voz, las manos o la sonrisa, pero los ojos siguen conectados directamente al sistema nervioso. Son un espejo del cerebro.

******ebook converter DEMO Watermarks*******

Cada emoción deja su huella en ellos y el parpadeo es una de las señales más rápidas y fiables para detectarlo.

El parpadeo como reflejo del subconsciente

Nadie puede decidir conscientemente cuántas veces parpadea por minuto.

El parpadeo es un reflejo automático que mantiene húmeda la superficie ocular, pero también es un indicador del estado emocional.

Cuando el cuerpo entra en alerta, el cerebro libera adrenalina, la respiración se acelera y el ritmo de parpadeo se dispara. Es un mecanismo ancestral: los ojos buscan más información, rastrean el entorno en busca del peligro.

En reposo, una persona parpadea entre quince y dieciocho veces por minuto. Bajo estrés, puede llegar a ochenta o noventa. Basta con un examen, una discusión o hablar en público para comprobarlo.

Por el contrario, cuando la mente se concentra profundamente, el ritmo baja drásticamente: durante una película absorbente puede reducirse a solo tres parpadeos por minuto.

Un psicópata, en cambio, apenas pestañea.

Recuerda a Hannibal Lecter.

Cómo detectar los cambios

No hace falta contar pestañeos como si fueses un cronómetro. Lo importante es *detectar el cambio de ritmo*.

Observa cómo parpadea alguien cuando está relajado y cómo lo hace al tocar un tema sensible.

- Si su ritmo aumenta al mencionar dinero, pareja o trabajo, ese tema le genera tensión.
- Si disminuye y fija la mirada, puede estar concentrado o controlando su reacción.

******ebook converter DEMO Watermarks*******

La clave está en el contraste: cómo estaba antes y cómo se comporta cuando se toca una fibra emocional.

Recuerda el valor del contexto.

Un solo parpadeo no significa nada.

El aire seco, las lentillas o la luz pueden alterar el ritmo.

El parpadeo solo tiene valor cuando forma parte de un conjunto coherente: lo que llamamos un *clúster*.

Para que entiendas el valor del parpadeo: el gato.

Un gato no sonríe. ¡ERROR!

Si te mira fijamente y te regala un parpadeo lento —entornando los ojos lentamente y abriéndolos después sin retirarte la mirada—, te está sonriendo. Si quieres devolverle el saludo parpadea lentamente también.

Interpretar el parpadeo

El parpadeo es el termómetro más veloz y confiable del estrés humano.

Cada emoción se traduce en lenguaje físico: tensión, respiración, mirada, voz. El parpadeo es únicamente la *primera palabra* de esa frase.

Aplicación práctica

Aprender a observar el parpadeo puede ayudarte en cualquier conversación:

- En una negociación, sabrás cuándo un tema genera incomodidad.
- En una entrevista, detectarás cuándo alguien finge seguridad.
- En una relación, notarás los momentos de vulnerabilidad, aunque no se digan.

No se trata de desconfiar, sino de *escuchar con los ojos*.

A menudo, la verdad no está en las palabras, sino en el ritmo con que los párpados se abren y se cierran.

******ebook converter DEMO Watermarks*******

Ejercicio práctico

Durante los próximos días, prueba este experimento:

1. Elige a alguien con quien hables con frecuencia.
2. Observa su ritmo natural de parpadeo en una conversación trivial.
3. Luego menciona un tema potencialmente delicado.
4. Observa si el ritmo cambia: ¿parpadea más rápido o más lento?
5. No saques conclusiones aún; solo registra el cambio.

Repite el ejercicio con varias personas. Con el tiempo, empezarás a ver el lenguaje del subconsciente en tiempo real.

El secreto de sus ojos

El siguiente es uno de los grandes *clústeres* —indicios—que utilizan los interrogadores profesionales: un gesto instintivo, difícil de controlar y tremendamente revelador.

Nuestro cerebro está dividido en dos hemisferios —salvo que te hayas dado un buen golpe—: el derecho y el izquierdo.

Como recordarás de tu paso por *la base*, cada uno está especializado en funciones distintas: el izquierdo es *analítico*, el derecho es *creativo*. Eso está comprobado.

A esta información se suma un reflejo involuntario que, salvo que la persona esté sobre aviso, aparece con total naturalidad: *movemos los ojos hacia uno de los hemisferios al buscar información*.

Si te hacen una pregunta que requiere *recordar* o *inventar*, los ojos se elevan hacia la zona correspondiente.

Cuando miras hacia la parte *derecha*, estás *imaginando*: has accedido al hemisferio creativo.

Cuando los ojos suben hacia la *izquierda*, estás *recordando* o realizando un cálculo lógico y real.

Es probable que estés haciendo el gesto ahora mismo.

******ebook converter DEMO Watermarks*******

—¿Dónde estuviste el sábado?

- Sus ojos van arriba a la izquierda: está recordando, repasando un recorrido, te dice la verdad.
- Sus ojos van arriba a la derecha: inventa algo, un lugar, una excusa, te miente.

Es importante que no le sostengas la mirada al hacer la pregunta y lo mires de soslayo, porque si le obligas a mirarte reprimirá el gesto más revelador.

Cuidado: no significa que la izquierda es verdad y la derecha mentira. Eso sucede en el caso que usé como ejemplo. Dependerá de la pregunta.

—¿Qué te gustaría comer?

- Ojos arriba a la izquierda: está calculando las calorías, está haciendo una dieta, piensa lo que puede sentarle mejor. Dice la verdad.
- Ojos arriba lado derecho: está imaginando un plato original, alguna combinación nueva de un posible menú o unos ingredientes elegidos de forma creativa. Dice la verdad.

—¿Por qué robó la cartera?

- Ojos a la izquierda: valorando la respuesta que le implique judicialmente menos. Miente.
- Ojos a la derecha: Es culpable, pero para no verse incriminado necesita inventar una coartada para el robo. Miente.

La pregunta debe ser cuidadosamente seleccionada. Además, sabemos que el cambio es otro factor para definir el valor de las señales. Sería conveniente hacer algunas preguntas antes, observando ese gesto. Una respuesta que implique un hemisferio sin lugar a dudas.

Recuerda:

Derecha: inventiva y fantasía.

Izquierda: recuerdo o análisis.

******ebook converter DEMO Watermarks*******

—¿Cuándo es tu cumpleaños? Dime la calle donde resides. ¿El nombre de tu pareja?

- Si sabemos la respuesta y vemos que miró a la izquierda y la información coincide con la nuestra, el movimiento está confirmado.
- Sabiendo nuevamente la respuesta: miró a la derecha, pero no coincide con el dato. Lo ha inventado.

Una vez hecha esta calibración, el margen de error es muy bajo.

Como con todos los demás indicios, es un clúster potente, pero solo eso: no se trata de verdades absolutas. Nunca olvidaremos que la suma de los indicios consolida la prueba.

Los ojos parlanchines

Como has podido comprobar, los ojos son uno de los principales emisores de información. Para que te des cuenta de la gran cantidad de información que ofrecen, vamos a fijarnos en un par de detalles.

Los niños y los animales son los grandes profesionales del lenguaje corporal. ¿Qué hacen cuando saben que hicieron algo malo?

No pueden sostener la mirada.

Cuando un animal hace una trastada, evita mirarte directamente. Lo hace de manera intermitente solo para corroborar tu posición. Un niño que te dice una mentira, inmediatamente desvía la mirada.

El subconsciente de ambos sabe que descubrirás la verdad si lo miras a los ojos y, como profesionales del lenguaje corporal que son, usan sus recursos: no permitir que tomes la información de sus ojos.

Detección de engaño y lectura del comportamiento

******ebook converter DEMO Watermarks*******

Leer el pensamiento de una persona no es magia, sino observación estructurada.

Todo ser humano deja un rastro visible de sus emociones en el cuerpo, especialmente cuando intenta ocultarlas. Las microexpresiones, los gestos y los cambios fisiológicos son los mensajes del subconsciente. Saber interpretarlos no significa convertirse en un detector de mentiras, sino en un observador lúcido del comportamiento humano.

El punto de partida

Recapitulemos: cuando quieras comprender a alguien, no te preguntes:

«¿Qué me está diciendo?».

No importa lo que diga, tú pregúntate:

«¿Qué concepto quiere que forme sobre él y qué elementos me muestra para lograrlo?». Ejemplos:

- *Quiere dar una imagen de seguridad y liderazgo*: se reclina en el asiento hacia atrás, sus ropas y accesorios son ostentosos, levanta la barbilla al hablar, juguetea con el móvil, sus anécdotas son laborales y emplea pronombres personales de primera persona en exceso.
- *Pretende ser amigable porque tiene intereses ocultos*: invade mi espacio personal delicadamente, me pregunta sobre asuntos intrascendentes mostrando interés, abre mucho los ojos y se reclina hacia adelante, sonríe en exceso, apenas habla de él y utiliza el plural para referirse a su persona.
- *Se muestra hostil y poco receptivo*: evita la mirada sostenida, contesta con frases cortas o breves, su pestañeo es rápido, oculta manos o las tiene cerradas. Muerde su labio y lo tensa.

Hacerte la pregunta sobre *qué pretende comunicar una persona* te obliga a mirar más allá de sus palabras y centrarte en la máscara que proyecta.

Recuerda: la máscara intenta proteger su punto débil.

El que va de líder, normalmente es inseguro.

******ebook converter DEMO Watermarks*******

El que demuestra un gran interés por ti suele estar más interesado en *lo que puede obtener de ti*.

Y el que se presenta distante u hostil es, casi siempre, *más vulnerable de lo que parece*. Te tiene miedo.

Ninguno de ellos está mostrando su verdadera naturaleza: solo lo que quiere que veas.

La máscara se construye con el tiempo, pero lo curioso es que cuanto más se esfuerza alguien por parecer natural, más artificial se vuelve su conducta.

El cuerpo no miente porque no tiene tiempo de inventar.

Mientras las palabras pasan por el filtro racional, los músculos, la respiración y los ojos actúan directamente desde el sistema nervioso.

En ese intento por mantener la calma, el cuerpo genera pequeñas incoherencias que delatan la tensión interna: un gesto fuera de lugar, un parpadeo acelerado, un cambio repentino en el tono de voz o una microexpresión fugaz de miedo.

Estas señales son invisibles para quien no las busca, pero evidentes para quien entrena la mirada.

Las señales más reveladoras

Aunque cada persona tiene su propio repertorio de gestos, existen patrones universales que aparecen una y otra vez en situaciones de engaño o defensa. Recapitulemos y ampliemos:

- *Parpadeo acelerado*: ya lo vimos, es el primer termómetro del estrés.
- *Selección visual de un hemisferio*: izquierdo o derecho.
- *Dificultad para mantener la mirada*: rehúye la pregunta.
- *Mirar en direcciones distintas*: busca una salida para la huida.
- *Pupilas dilatadas*: indican miedo o excitación emocional.
- *Aumento del blanco del ojo*: el instinto amplía el campo visual para detectar amenazas, mostrando más globo ocular.
- *Labios retraídos horizontalmente*: gesto arcaico de protección; los animales lo usan para cubrir los dientes.

******ebook converter DEMO Watermarks*******

- *Tensión visible en el cuello o la mandíbula*: el cuerpo se prepara para la lucha. Estás presionando mucho.
- *Mostrar las palmas de las manos abiertas*: querer parecer vulnerable o colaborador.
- *Tener los puños cerrados u ocultar las manos*: incomodidad, intenciones ocultas.
- *Desaparición de los pronombres personales*: al mentir, el cerebro intenta alejarse de la acción. En lugar de «yo fui», se dice «se fue», «se hizo», «se vio una película».

Estas respuestas ocurren de forma automática. El cerebro emocional reacciona mucho antes de que el racional pueda intervenir.

Refuerzo corporal

Normalmente el subconsciente quiere ayudar al consciente en engañar a su interlocutor si observa que tiene la oportunidad. Y como es muy malo mintiendo, exagera y delata.

Imagina que le preguntas a alguien sobre la veracidad de una información. El individuo está mintiendo. Su subconsciente lo sabe y entonces intenta reforzar el argumento con el lenguaje corporal: asiente de manera exagerada mientras relata los hechos.

Es un indicio muy potente de que se está mintiendo.

Alguien que ha sido pillado en una infidelidad y decide mentir poniendo como testigo a alguien que no está presente; puede pedir que llamen a esa persona para corroborarlo. Como su subconsciente sabe que no hay coartada, enarbolará el móvil con movimientos bruscos. Intentará que creas que está llamando él mismo, pero no concretará la llamada. Solo intenta engañar con lenguaje no verbal para ganar tiempo. Burdo.

Alguien que no tiene intención de pagar la cuenta se llevará la mano al bolsillo constantemente. ¡Tiene la cartera vacía! Puedes apostar.

Y como último ejemplo: seguro que recuerdas alguna ocasión en la que un amigo envalentonado estaba a punto de pegarse con alguien, pero tenía miedo y, mientras, su consciente con la voz gritaba: «¡Suéltame, que lo

******ebook converter DEMO Watermarks*******

mato!», haciendo aspavientos, liberándose de un agarre imaginario. Es una situación cómica pero muy popular.

Cuando el subconsciente miente con el gesto, lo hace muy mal.

Cómo usar la lectura del comportamiento

Cuando alguien miente, el cuerpo no siempre grita «engaño»; a veces grita «miedo a ser descubierto», «culpa», «inseguridad» o «vergüenza». Por eso, el observador inteligente no se queda en el síntoma, sino que busca la causa.

Un cambio de postura puede indicar ansiedad, no necesariamente falsedad. Una mirada evasiva puede significar timidez o dolor, no mentira.

El objetivo no es atrapar, sino *entender*.

La importancia del contexto

Nunca interpretes una señal fuera de contexto.
El mismo gesto puede tener significados opuestos según la situación: un parpadeo rápido puede ser nerviosismo o entusiasmo. Una sonrisa forzada puede ser cortesía o represión.

Por eso, antes de sacar conclusiones, hazte tres preguntas:

1. ¿Cómo se comporta esta persona cuando está relajada?
2. ¿Qué cambió justo antes de que apareciera la señal?
3. ¿Cuánto dura y con qué se acompaña?

Solo si las respuestas son coherentes podrás afirmar que estás viendo un patrón real.

DATO: las habitaciones de detención tienen un cristal espejado solo de un lado que le permite al interrogador observar al sospechoso con el fin de establecer su respuesta corporal antes de realizar el interrogatorio.

******ebook converter DEMO Watermarks*******

Ejercicio práctico

1. *Observa una conversación*, en televisión o en persona. Elige una con carga emocional: una entrevista, una discusión o una declaración pública.
2. *Silencia el sonido* o ignora las palabras si es en directo, durante unos segundos, y mira solo los gestos. ¿Qué emociones percibes sin oír las palabras?
3. *Activa el audio* y compara. Verás que, a menudo, el cuerpo ya te había contado la historia completa.

Si repites el ejercicio con distintas personas y entornos, descubrirás que las palabras son lo menos importante.

El cuerpo siempre dice la verdad: solo hay que aprender a escucharla.

Para hacerlo más divertido, *haz la prueba con una película china*.

Son los reyes de la sobreactuación: exageran la sorpresa, el llanto, la tristeza o el amor hasta el absurdo.

Y ni hablar de los personajes cómicos.

Por razones culturales y faciales, sus expresiones suelen ser menos sutiles y más teatrales, lo que ha popularizado un estilo interpretativo que rara vez ocurre en la vida real.

Pero como ejercicio es magnífico: es imposible no adivinar la emoción de un actor chino, hable el idioma que hable.

El rostro como mapa

Ya hablamos de la personalidad que se esconde detrás de cada máscara. Es tiempo de analizar ese contenido desde la expresión facial. No podemos preguntar a la gente cómo fue su niñez, ni dedicarnos a poner trampas psicológicas para conocerlos mejor. Además, no hace falta. Todo está escrito en su rostro.

******ebook converter DEMO Watermarks*******

Las monjas tienen cara de monja.

Tu rostro es un archivo vivo

Cada emoción repetida deja una huella en él, como el agua que modela la piedra. Las líneas, la tensión y la forma en que reposan tus músculos son el resultado de miles de gestos acumulados a lo largo de los años.

Así, el rostro no solo muestra quién eres hoy, sino quién has sido emocionalmente durante mucho tiempo.

El rostro habla, incluso en silencio. Si sabes leerlo, puedes descubrir en segundos el estado interno de una persona, su nivel de confianza, de apertura o de conflicto.

Las emociones dejan marcas

Cada vez que repites una expresión —alegría, enfado, preocupación, escepticismo— los músculos implicados se fortalecen y acaban dejando un surco.

Con el tiempo, ese gesto se fija como una huella emocional permanente.

Por eso hay personas que parecen alegres, aunque no sonrían, y otras que transmiten dureza, aunque estén relajadas. No es magia, es memoria muscular.

Podemos distinguir varios tipos de huellas características:

- Líneas horizontales en la frente: reflejan la necesidad constante de aprobación. Son el resultado de mantener las cejas levantadas, un gesto que intenta agradar, búsqueda de reconocimiento o sorpresa perpetua.
- Patas de gallo alrededor de los ojos: marcan una vida llena de risas y conexión con los demás. No son signo de vejez, sino de sociabilidad. Mi madre es de estas. Se pasó la vida riendo.
- Arrugas verticales entre las cejas (la glabela): revelan preocupación crónica, enfado o melancolía. Es la marca de quien vive en tensión o

******ebook converter DEMO Watermarks*******

piensa demasiado.

- Comisuras caídas: suelen acompañar la resignación o la tristeza mantenida. Es gente con penurias o acostumbrados a dar pena.
- Mandíbula rígida: habla de control y represión emocional. Es gente severa y esquiva.

Recuerda que son generalidades. Puede que tengas un amigo con el gesto duro que es un circo. Pero es la excepción, no la regla.

Ja, ja, ja. Estaba pensando que luego llegan los cirujanos y borran todo: bueno, en realidad reescriben un nuevo dato. Dejan la marca de la vanidad de su cliente, complejos, inseguridades, la no aceptación de su edad, clasismo o racismo y muchas otras cosas. Incluyendo su poder adquisitivo si los labios se los pinchó en un sitio caro o el bótox es de baratillo.

Me imagino trabajando en un interrogatorio y que se me aparezca un perfil de este tipo. Paren el mundo, que yo me bajo.

El día que tengan que interrogarme para un juicio como acusado, me pongo bótox y mucha suerte al profesional que le toque.

El rostro no miente

Aunque intentemos disimular, el rostro nos delata.

El maquillaje puede cubrir las marcas, pero no puede borrar la microtensión que se forma al sentirla tantos años acumulada.

Un pequeño temblor en la comisura, una ceja que se eleva medio milímetro o un movimiento fugaz del labio son señales directas del subconsciente.

Recuerda que no hay señales que digan algo concreto de manera siempre inequívoca. Frotarse las manos puede ser un signo que no se interpreta igual para cada persona. Lo importante es ver el cambio.

Si no se frotaba las manos antes y en una respuesta concreta lo hace sin saber que está siendo observado, tiene un significado. Pero si lo hace todo el tiempo, quizá estás hablando con Poncio Pilatos y es un tic que le ha quedado.

******ebook converter DEMO Watermarks*******

En situaciones de engaño, miedo o ansiedad, la expresión real suele durar menos de medio segundo antes de que la persona la sustituya por una sonrisa. Apenas el consciente se dé cuenta de que algo se le escapó, recompone, sonríe o cambia de tema. Esa es una buena señal. Puedes no haber detectado la señal, pero sí la corrección.

Ese instante basta para revelar la emoción auténtica.

Por eso los interrogatorios se graban a través del espejo. Para repasar lo que se nos escapó en directo.

En ocasiones, es preferible hacer el interrogatorio con la cámara claramente visible: para que el consciente sepa que está siendo analizado, se vuelva paranoico, corrija todo el rato y en sus correcciones nos marque las señales que quiere ocultar.

Es más sencillo identificar los mecanismos de ocultación del subconsciente que intentar deducirlo de sus palabras.

¿Entiendes ahora por qué los políticos aprobaron una ley que les permite declarar en una investigación judicial por escrito? ¡Se las saben todas!

Las señales de apertura y cierre

El rostro, además de registrar el pasado, indica lo que está ocurriendo en el presente.

Las microexpresiones de apertura aparecen cuando una persona se siente cómoda, segura o conectada:

- Mirada directa y suave.
- Comisuras relajadas.
- Frente despejada.
- Reduce el radio de su espacio vital, permitiendo que entres.
- Cabeza levemente inclinada hacia un lado (interés genuino).

Las de cierre, en cambio, anuncian incomodidad o defensa:

- Boca apretada.
- Mentón elevado en exceso.

******ebook converter DEMO Watermarks*******

- Cejas fruncidas o arqueadas hacia adentro.
- Párpados tensos, como si protegieran los ojos.
- Brazos más pegados a cuerpo.

Aprender a distinguir estos microcambios es una de las habilidades más útiles en la comunicación humana.

Cuando alguien cierra el rostro, no lo fuerces a hablar; cambia el tema o crea seguridad.

Cuando se abre, escucha: estás viendo la verdad asomarse.

La postura más aterradora

Lo hemos visto en cientos de películas de miedo. Una víctima, alguien con estrés postraumático, deprimido, una persona que se siente violentada y está muy asustada.

Ponte en un caso extremo: instintivamente buscará un rincón. Puede meterse en la cama, hundirse en un sillón o tirarse al suelo en una esquina.

Todas las personas sometidas a una emoción límite negativa adoptarán la misma posición: de lado, encogido, con la barbilla pegada al pecho, con las rodillas pegadas al cuerpo y los brazos sujetando las piernas. ¿Te suena? Es la viva imagen de una víctima.

¿De dónde sale esta postura? La respuesta te va a sorprender.

Cuando estamos en una situación así, nuestro consciente ha perdido la cuerda. El subconsciente se ha rendido, tiene mucho miedo y ha colapsado, no sabe cómo reaccionar. Entonces se pone en marcha un mecanismo muy curioso.

La mente busca el recuerdo donde se sintió más seguro y la memoria llega a un lugar al que no puedes acceder de manera consciente: el momento en el que te sentiste más protegido, el útero materno. La posición que adoptas es la posición fetal.

Un eco lejano de seguridad.

¡Alucinante!

Y ahora… vamos a ponernos *hardcore*.

******ebook converter DEMO Watermarks*******

Técnicas secretas de los interrogadores profesionales

Cerramos este bloque con las herramientas que usan los interrogadores profesionales para que el cuerpo hable antes que la boca. No son trucos de cine —aunque seguramente los hayas visto en alguna película—. Son maniobras de presión que obligan al consciente a perder el control y dejan al subconsciente hablando solo.

Comparto estas técnicas por curiosidad: dudo mucho que te veas en la necesidad de aplicarlas en la vida cotidiana. Además del cristal espejado unidireccional —útil para registrar expresiones previas y analizar clústeres después— y la elicitación, el uso de afirmaciones en lugar de preguntas para extraer información, existen otras maniobras muy efectivas. Funcionan cuando el sospechoso sabe que está siendo investigado, sabes que no va a colaborar y tiene la guardia alta. Todas se basan en romper la cuerda y provocar el pánico del gigante y que en su desesperación irracional se vaya de la lengua.

1. Invadir el espacio vital
Todos tenemos una esfera de espacio personal que, si se ocupa sin permiso, produce incomodidad inmediata. Si quieres que el cuerpo pierda el control, acércate demasiado al rostro al formular una pregunta o apoya una mano en el hombro del interlocutor. Es desconcertante y suele acelerar la aparición de señales involuntarias. Ten en cuenta el factor cultural: en sociedades acostumbradas a la masificación, la invasión se tolera mejor que en culturas más reservadas.

2. Descolocar al consciente con un gesto absurdo
Tras una pregunta importante, haz un gesto incomprensible (por ejemplo, tocarte la frente con un dedo mediante un movimiento lento). No tiene sentido; su atención consciente se distrae tratando de interpretarlo y la cuerda puede soltarse: salen microseñales, contradicciones, palabras fuera de patrón.

3. Miradas dirigidas a un punto «vacío»

******ebook converter DEMO Watermarks*******

Mirar repetidamente a un punto sobre su cabeza genera inquietud. Esas miradas furtivas hacen creer al otro que tú percibes algo que él no controla, lo que acelera la pérdida de control consciente y favorece que afloren reacciones auténticas del subconsciente.

4. «Poli bueno/poli malo» (versión realista)
No es exactamente como en el cine. Un interrogador ocupa el espacio y presiona con preguntas agresivas; el otro se mantiene más distante y transmite confort. En un momento dado cambian los roles y el interrogado recibe la pregunta clave del tranquilo. El cuerpo había aprendido a esconder patrones con uno y bajar la guardia con el otro.

5. Ubicación incómoda de los interrogadores
Colocarse de modo que uno de los interrogadores quede fuera del campo visual o que camine detrás del interrogado obliga a girar la cabeza y moverla continuamente. Esas rotaciones y ajustes corporales son pequeñas fracturas en la estrategia consciente que aumentan la aparición de signos involuntarios.

6. Técnicas físicas extremas (no recomendadas)
Algunas medidas agresivas —no recomendadas fuera de contextos profesionales y controlados— buscan que el consciente no pueda mantener el control y que el subconsciente intervenga al detectar situaciones de emergencia básica: provocar sed y la consiguiente sequedad de boca, falta de sueño o iluminación intensa en la cara, el humo del cigarrillo, son algunas de las más cinematográficas. Pero, sin duda, la privación de sueño es de las más efectivas para obtener resultados; por eso los interrogatorios a menudo ocupan largas jornadas agotadoras o se realizan después de una mala noche en los calabozos.

Te recuerdo que estas técnicas solo sirven si el interrogado sabe que vas a por él y mantiene la guardia alta. En la práctica, es más efectivo recabar información cuando la persona no sabe que está siendo interrogada; un foco de luz en la cara no es precisamente discreto.

******ebook converter DEMO Watermarks*******

Advertencia: estas técnicas son coercitivas y tienen implicaciones legales y éticas; no es algo que debas aplicar. Lo comparto para saciar tu curiosidad. Dudo que tengas que someter a nadie al tercer grado y no veo motivo para hacerlo. La tortura es la mejor forma de obtener una confesión sin valor. Todos estamos dispuestos a admitir cualquier cosa si la presión es la suficiente, verdad o no.

Cómo realizar un interrogatorio amable y efectivo

El objetivo es el mismo —hacer que el consciente pierda la cuerda y que el subconsciente se manifieste—. Para este propósito hay maneras menos agresivas y mucho más útiles:

1. La charla cómoda. No uses una sala de interrogatorios. Habla en dependencias normales, en un despacho o saliendo a tomar el aire. No debe verse que está bajo la lupa.
2. Construir el puente de oro. No vayas directo a la acusación: muéstrate comprensivo, resta importancia y evita invadir su espacio. No mires a los ojos en exceso; hazlo solo en momentos clave para que baje la guardia.
3. Tres preguntas estructuradas. No pidas la información brutalmente; llévala con técnica.

Primera pregunta: *detalles*.
«Cuéntame con detalle tu versión de lo sucedido».

El truco está en los detalles banales: color del coche, dónde se sentó, etc. Si la historia es inventada, no podrá sostener los detalles y aumentará el parpadeo, las miradas a la derecha (si está inventando) y otros signos. Refuerza los detalles verosímiles para que intente completar la narración.

Tras la respuesta, deja un silencio incómodo. No emitas gestos ni reacciones. El silencio obliga al subconsciente a actuar: si añade datos durante ese silencio, es probable que esté apuntalando una invención.

******ebook converter DEMO Watermarks*******

Segunda pregunta: *reversa*.

«Cuéntame la misma historia, pero al revés».

Esta petición descoloca. Si lo vivido es real, podrá reconstruirlo; si fue memorizado, confundirá u olvidará detalles. El orden implícito de una memoria vivida suele perderse al invertirlo.

Al cerrar la segunda intervención, genera microseñales contradictorias —una mueca incomprensible, un cabeceo negando mientras sonríes—. No significan nada realmente, pero sirven para descolocar a su subconsciente aún más.

Tercera pregunta: *ambigüedad*.

La técnica más poderosa no aparece en el cine porque es casi exclusiva del castellano: la pregunta-afirmación.

La pregunta-afirmación

La pregunta-afirmación es una técnica muy utilizada en videncia. Sirve para sonsacar información de otra persona, sobre todo cuando esta llega convencida de que tú sabes algo. La sugestión es una potente aliada: mucha gente me ha confesado cosas o se ha sometido a mi voluntad sin que yo haga nada, solo sugestionados por la fama que me precede.

Es una herramienta clásica del mundo de los adivinos, espiritistas y videntes de todo pelaje. La mayoría la utiliza de forma inconsciente, sin saberlo, por puro oficio. Con ella consiguen que el interlocutor confirme o niegue datos sin darse cuenta de que los está proporcionando él mismo.

Su eficacia depende de una peculiaridad exclusiva de idiomas como el castellano, gracias al signo de interrogación abierto (¿).

En inglés, por ejemplo, no podría funcionar. Allí solo existe el signo de interrogación de cierre (?), porque la forma de marcar una pregunta se basa en alterar el orden del verbo y el pronombre.

En inglés se dice «You are hungry» para afirmar y «Are you hungry?» para preguntar.

******ebook converter DEMO Watermarks*******

La estructura ya indica que se trata de una pregunta, de modo que el lector no tiene dudas sobre el tono que emplear. En cambio, en castellano podemos usar exactamente las mismas palabras y la misma construcción gramatical para una afirmación o una pregunta. Todo depende del tono:

- «Tú tienes hambre» (afirmación).
- «¿Tú tienes hambre?» (pregunta).

Esa ambigüedad sonora es el truco que hace posible esta técnica. En castellano, basta con mantener una entonación neutra, sin marcar claramente si es pregunta o afirmación, que decida el interlocutor.

Como no existe una forma de mostrarte el tono a través de la escritura, quiero que imagines que las oraciones que usaré de ejemplos se pronuncian en un tono neutro. La frase inicia como afirmación muy directa y al final se abre la última sílaba elevando el tono de modo cercano a una pregunta. Hay que practicar, debe ser lo suficientemente ambiguo.

El cerebro decide en segundos si es pregunta o es afirmación. Y tú puedes corregir lo que más te convenga en la siguiente intervención conforme su respuesta.

*No utilizaré signos de interrogación y pondré en cursiva y negrita estas oraciones de signo neutro.

Imagina que alguien te dice:

—Estuviste el viernes en el pueblo.

Si efectivamente estuviste allí, entenderás la frase como una afirmación y responderás sorprendido:

—Sí, ¿cómo lo sabes?

En ese instante el otro ya ha obtenido la información que buscaba. Podrá continuar con una explicación cualquiera —«Lo he deducido por…» o «Me lo comentó alguien»—, pero lo cierto es que no sabía nada. Ha sido la víctima quien se lo ha confirmado.

Si, por el contrario, no estuviste en el pueblo, entenderás la frase como una pregunta y dirás:

—No, no estuve.

******ebook converter DEMO Watermarks*******

Entonces, el que hace la pregunta-afirmación no queda expuesto, porque puede rematar con una pregunta clara que confirma que estaba preguntando.

—¿Entonces dónde fuiste?

Acaba de transformar su error en una consulta inocente.

Así sería como lo hacen los videntes al recibir al cliente:

—Tienes un problema de salud.

Si realmente llegaste preocupado por tu salud, lo tomarás como una afirmación y pensarás: «Guau, ¡lo ha adivinado sin que yo diga nada!». Pero, si no es así, lo tomarás como una pregunta y responderás:

—No, ¿por qué?

El vidente podrá corregir al instante con una pregunta que demuestra que él nunca había afirmado nada: no está para fallar.

—Te lo pregunto (nunca lo afirmé) para saber si tu consulta está relacionada con amor o dinero…, porque de salud no percibo nada.

El resultado es el mismo: obtiene información sin revelar su ignorancia inicial.

Esta técnica también puede aplicarse fuera de la videncia, en la vida cotidiana o incluso en interrogatorios. Se basa en dejar el final de la frase ligeramente abierto, como si el tono subiera apenas en la última sílaba. Se debe mantener una neutralidad que permita al otro decidir si se le ha preguntado o se le ha afirmado algo. Por ejemplo:

—Has sido tú el que se ha llevado la cartera.

Si la persona es culpable, lo tomará como una afirmación y dirá:

—Por favor, no digas nada, pensaba devolverla.

Si es inocente, lo interpretará como una pregunta:

—No. ¿Por qué me lo preguntas?

En ese caso debes continuar con convencimiento de que estabas preguntando sin ninguna intención:

—Te lo pregunto porque confío en ti y me lo dirías.

El secreto está en el tono neutro: comenzar con firmeza y dejar la última palabra un poco elevada. No es sencillo, pero, cuando lo dominas, puedes obtener información de cualquiera sin parecer que estás preguntando. Incluso puedes usarlo en casa. Dile a tu pareja con tono neutro:

—Estuviste el martes de fiesta.

Si lo estuvo, responderá sorprendida:

******ebook converter DEMO Watermarks*******

—¿Cómo lo sabes?

Y si no, te dirá con naturalidad:

—No, ¿por qué lo dices?

En ambos casos, tú ya tendrás la información. Déjame mostrarte un último ejemplo.

Tono pregunta-afirmación:

—Tienes pensado aplicar esta técnica.

Si pensabas hacerlo lo tomarás como una afirmación:

—Se lo iba a hacer a mi pareja esta noche. ¿Cómo lo has sabido?

—Porque por tu carácter me doy cuenta de cuáles son las cosas que te interesan. Y veo que tienes temas pendientes con tu pareja (me lo acabas de decir).

Y tú te vas pensando: «¡Este tío es un crac y me tiene calado!». Aunque yo no tenía ni idea. Por el contrario…

Si no pensabas usar la técnica lo tomarás como pregunta.

—No, no es algo que me interese particularmente.

—Te lo he preguntado porque no deberías perder el tiempo con esto. Hay técnicas más adecuadas para tu carácter en este libro.

Yo no habré fallado mi predicción porque estaba preguntando.

Solamente será afirmación si acierto: ¡así cualquiera es vidente!

Elicitación y el arte de hacer que hablen

Preguntar sin preguntar.

Preguntar directamente es la forma más rápida de hacer que alguien se cierre.

¡Nunca preguntes lo que realmente quieres saber!

******ebook converter DEMO Watermarks*******

En cuanto lo haces, entra en acción el consciente y empieza a mentir, exagerar, modificar o simplemente ocultar por sistema.

Cuando formulamos una pregunta, el cerebro del otro activa un mecanismo automático de defensa: su puerta de seguridad mental.

Evalúa si le conviene responder, qué puede ganar o perder y calcula el riesgo antes de abrir la boca.

Por eso, los grandes investigadores, interrogadores o negociadores no hacen preguntas: hacen declaraciones.

Han aprendido el arte de provocar una respuesta sin pedirla.

A este sistema se le llama *elicitación*: obtener información sin que el otro sienta que la está revelando.

Cómo funciona la elicitación

La elicitación es una herramienta de comunicación basada en la psicología más simple del mundo:

Al consciente le resulta imposible no corregir un error.

Cuando alguien escucha algo que considera inexacto, siente la necesidad irresistible de aclararlo.

Por ejemplo, si subes a un taxi y quieres saber cuánto gana, no se lo preguntes directamente:

—Leí que los taxistas ganan más que los conductores de aplicaciones.

Es muy probable que el interlocutor responda:

—No, qué va, los de plataformas ganan mucho menos y, además, tienen que…

Acabas de obtener la información sin preguntar.

El principio es universal: cuando alguien corrige, baja la guardia. Ya no siente que está siendo examinado, sino que está participando.

Ejercicio práctico

******ebook converter DEMO Watermarks*******

Tienes treinta segundos para conocer cuánto gana un empleado de supermercado. Estás en la caja.

—Estarás contento.

—¿Por qué?

—Mi hermano trabaja en un supermercado de esta misma cadena y me ha dicho que les han subido el sueldo a todos por una negociación con el sindicato o algo así… (es importante basar tus datos en alguna fuente que destile autoridad para que sienta que debe refutarlo).

—No, qué va. Eso no es cierto.

Ahora hay que desacreditar su argumento.

—A ver, creo que no es para todos. Afecta a los que ganan menos de 2.000 €. Quizá no es tu caso y por eso no lo sabes.

Confesando en tres, dos, uno…

—Yo gano 1200 €. Lo sabría.

Te ha dado el dato y no preguntaste. Solo has afirmado.

Tipos de elicitaciones útiles

Hay tres modelos básicos que abren la puerta a la conversación genuina:

1. Declaración de discrepancia

Es el caso que hemos visto. Consiste en lanzar un dato ligeramente erróneo. El otro querrá corregirte.

Ejemplo: «Dicen que en tu empresa ya no hacen horas extra».

Si es falso, la respuesta será automática: «¡Cómo que no! Si ayer salí a las diez».

Segundo ejemplo: «He visto en el informativo que el año próximo, por ley, se acorta el horario a seis horas en tu sector».

2. Declaración de empatía o amistad

Crea un clima de confianza: «Debe de ser un trabajo muy estresante».

Si la persona está cómoda, ampliará con detalles personales.

No porque quiera contarlos, sino porque siente un entorno seguro.

******ebook converter DEMO Watermarks*******

3. Declaración provocadora

No ataca, pero despierta la necesidad de matizar.

«Imagino que a los comerciales no les afecta mucho la crisis».

Se diferencia de la declaración de discrepancia porque en el primer caso se trata de un dato que recibes de una fuente de autoridad o un rumor confiable. En la declaración provocadora es una opinión personal que el interlocutor siente que debe corregir porque es injusta: con información.

• Las mujeres pueden provocar fácilmente el *mansplaining.* :)

Los mejores espías son mujeres.

El hombre se ve forzado a corregir cualquier distorsión de información con el sexo opuesto por temas evolutivos.

La magia del silencio

Después de lanzar una declaración de elicitación, el paso más importante es callarse.

El silencio incómodo es el mejor aliado. La mente humana odia los huecos en la conversación y los llena con palabras.

Si interrumpes o intentas guiar la respuesta, rompes el hechizo.

Haz la declaración y *espera*.

Verás cómo, poco a poco, el otro comienza a ofrecer datos, matices y emociones que no habría revelado ante una pregunta directa.

Solo debes acompañar su información con movimientos de cabeza que no signifiquen ni negación ni afirmación. Balanceo en cualquier otra dirección y, en el peor de los casos, puedes invitar a responder con un pequeño movimiento de manos abierto. Recuerda entornar los ojos ligeramente como haciendo ver que lo que te dicen es muy interesante: esto hará que el interlocutor se crezca en detalles al verse escuchado.

******ebook converter DEMO Watermarks*******

El puente de oro

A veces no basta con abrir la puerta: hay que ofrecer una salida digna. Cuando una persona ha mentido o ha ocultado información, enfrentarse directamente solo genera resistencia.

Si la acorralas, luchará. Pero si le construyes una vía de escape, *cruzará el puente por su propio pie*.

El «monólogo del puente de oro» es una estrategia simple para permitir que el otro confiese o aclare sin sentirse derrotado. Consta de cuatro pasos:

1. *Socializar*: mostrar comprensión.
«Todos hemos estado en situaciones complicadas».
2. *Racionalizar*: ofrecer una explicación lógica.
«Cualquiera habría hecho lo mismo».
3. *Minimizar*: restar gravedad al asunto.
«No es tan grave, pudo haber sido peor».
4. *Proyectar*: desplazar parte de la culpa hacia las circunstancias.
«Probablemente el entorno te puso en una situación difícil».

Cuando una persona siente que puede decir la verdad sin ser juzgada, el muro se derrumba solo.

El puente de oro no busca atrapar: busca *liberar la verdad con dignidad*.

La pregunta cebo

Hay ocasiones en que la información no aparece ni con declaraciones ni con puentes. Entonces se puede usar una herramienta más sutil:

La pregunta cebo.

No es una pregunta directa, sino una semilla de duda que diferencia al inocente del culpable. La has visto en miles de pelis.

Ejemplo:

«¿Hay alguna razón por la que alguien querría incriminarte?».

******ebook converter DEMO Watermarks*******

El culpable verá la existencia de una salida plausible:

«Cualquiera, hay mucha gente envidiosa… Pregúntale a…».

El que nada oculta, en cambio, no aprovechará la salida:

«Bueno, no sé quién podría decir eso… No se me ocurre».

El inocente deja escapar cualquier salida porque cree que su argumento es suficiente. El culpable aprovecha todos los recursos.

Aplicaciones cotidianas

Aunque estas técnicas nacieron en contextos de negociación o análisis, su valor es enorme en la vida diaria.

Sirven para conocer mejor a las personas, descubrir lo que realmente piensan y construir relaciones más auténticas.

En una conversación común, puedes practicar la elicitación para:

- Obtener información sin parecer invasivo.
- Comprender la motivación real detrás de una queja o una postura.
- Favorecer la sinceridad sin confrontar.

El principio siempre es el mismo:
la verdad no se arranca, se invita.

Ejercicio práctico

Durante una semana, evita hacer preguntas directas en tus conversaciones. Sustitúyelas por declaraciones y observa qué sucede.

Por ejemplo:

En lugar de «¿Cuánto te costó hacer el proyecto?», di:

«Parece que el proyecto fue más caro de lo esperado».

Anota cómo cambia la reacción del otro. Verás que la información fluye de forma más espontánea y sincera.

La elicitación no es un truco: es un modo de comunicación consciente. Cuando aprendes a usarla, descubres algo fascinante: las personas quieren

******ebook converter DEMO Watermarks*******

contar la verdad, solo necesitan sentir que *no serán castigadas por hacerlo*.

Psicopatía y narcisismo

Ahora que empiezo a estar seguro de que pretendes enfrentarte a las máscaras del entorno y escrutar el pensamiento de los demás midiendo cada gesto, debes saber que hay gente, además de los mitómanos, un tanto «especial».

No todos los rostros amables esconden bondad.

Algunas personas han aprendido a imitar emociones sin sentirlas: fingir empatía, culpa o tristeza con la precisión de un actor.

No lo hacen por maldad consciente; su cerebro está configurado de otro modo.

Carecen de *resonancia emocional*, esa vibración interna que nos conecta con el sufrimiento o la alegría ajena: la empatía.

Dos perfiles concentran este patrón: *el psicópata* y *el narcisista*.

Ambos viven detrás de una máscara impecable, pero sus motivos son distintos. Entenderlos no es cuestión de morbo, sino de autoprotección.

El psicópata: la ausencia de reflejo

El rasgo esencial del psicópata es la *desconexión emocional*.

Para él, los demás no son personas: son objetos.

No siente compasión ni remordimiento, del mismo modo que tú no te sientes culpable por golpear una silla.

Esa carencia le permite actuar sin titubeos, incluso ante el daño ajeno.

Lo más inquietante es que *no puede detectarse fácilmente*.

Antes de cometer un acto cruel, el psicópata suele parecer encantador, seguro y cooperativo.

******ebook converter DEMO Watermarks*******

Domina las reglas sociales como un idioma aprendido: sonríe en el momento justo, mantiene el contacto visual adecuado y copia las expresiones de quienes le rodean.

Pero lo hace como un espejo sin reflejo propio.

Una forma de percibir la diferencia es observar la *ausencia de resonancia emocional*.

Cuando alguien le cuenta algo triste o conmovedor, el psicópata no reacciona de forma natural: puede sonreír fuera de lugar o mantener una expresión neutra.

No es frialdad controlada; *es que no siente lo que debería sentir*.

Cómo se comporta un psicópata

- Habla de hechos graves con la misma naturalidad que si contara lo que comió ayer.
- No muestra vergüenza ni nerviosismo cuando miente.
- Cambia de tema con facilidad después de algo perturbador.
- Su tono de voz apenas varía: describe una traición o un éxito con idéntica neutralidad.

El psicópata vive en un mundo donde solo existe él. El resto es decorado.

No necesita gritar ni amenazar: su herramienta favorita es la *imitación*.

Copia las emociones para ganarse la confianza, aprende las palabras adecuadas y espera.

No es que esté tramando algo: *no son tan complejos*.

Cuando hacen daño, no lo viven como maldad deliberada; es el mismo daño que puedes causar pisando un hormiguero arreglando tu jardín.

Tu prioridad es el jardín y te sientes satisfecho al verlo limpio.

¿Las hormigas? ¿Qué hormigas?

Por eso no siempre son violentos. Muchos funcionan perfectamente en la sociedad: triunfan en empresas, política o relaciones personales más estables que las de muchas personas empáticas. Por motivos obvios.

Su máscara es efectiva no porque oculte su verdadero rostro, sino porque *no hay nada detrás de ella*.

******ebook converter DEMO Watermarks*******

El narcisista: el reflejo vacío

El narcisista, a diferencia del psicópata, *no carece de emociones*: las usa como instrumentos.

Su escala de valores no coloca en el mismo nivel la satisfacción personal y el sufrimiento ajeno.

Su combustible es la *admiración*. Necesita sentirse especial, superior o único, y se alimenta de la atención de los demás.

Cuando la obtiene, brilla; cuando la pierde, se apaga.

A diferencia del psicópata, el narcisista *sí necesita vínculos*, pero no para compartir, sino para validarse. Si no recibe reconocimiento, se siente invisible y reacciona con furia, victimismo o desprecio.

Rasgos comunes

- Habla constantemente de sí mismo.
- Busca halagos y los provoca con falsa modestia.
- Culpa a otros de sus fracasos y nunca asume errores.
- Tiene amigos repartidos en distintas ciudades o contextos, pero pocos vínculos reales y duraderos.
- Cuando se siente cuestionado, ataca o desaparece.
- No miente literalmente: deforma la realidad con adornos o exageraciones, incluso adopta vivencias ajenas como propias.
- En redes sociales se parece peligrosamente a su contenido: se esfuerza por reflejar una versión idealizada de sí mismo.
- Y, por supuesto, tiene una pose favorita que repite en todas las fotos. Cree que le favorece (y quizá tenga razón).

El narcisista suele decir frases como: «Yo solo confío en mí», «La gente me envidia», «Siempre me toca ayudar a los demás». Son formas elegantes de decir que el mundo gira alrededor de su ombligo y lo que dice molestarle en realidad le gusta.

******ebook converter DEMO Watermarks*******

Máscaras del narcisista y el psicópata

La lógica nos hace pensar que un narcisista es alguien engreído, que presume de poder o de éxito ficticio. Pero no siempre es así.

Se puede ser narcisista *y ser realmente exitoso*: tener poder, talento o reconocimiento y seguir necesitando ser el centro de atención todo el tiempo.

Que sea una máscara no significa que sea falsa: solo que *no hay paz detrás de ella*.

También existen narcisistas que invierten el patrón: se muestran frágiles o desvalidos, relatando desgracias constantes para despertar empatía o compasión.

La esencia del narcisismo no es la admiración, sino la *necesidad de ser el centro*, ya sea por lo bueno o por lo malo.

Quien solo habla de sí mismo acapara igual la conversación con sus triunfos que con sus penas.

Algunos incluso llegan a inventar enfermedades o tragedias que nunca ocurrieron solo para seguir siendo el foco.

Confesión: soy bastante narcisista

No en extremo, nada patológico. Digamos que tengo rasgos. Me gusta ser el centro y lo hago sin darme cuenta. En mi caso, estoy un poco condicionado por mi trabajo. Deformación profesional.

Tiendo a hablar más de mis proyectos que de los de los demás.

Aunque ya justifiqué que mis redes sociales son *instrumentales* y las lleva un *community*… son bastante reveladoras.

Y no es que tenga necesidad de ello. Es que lo tengo automatizado en mi conducta. ¡Joder, que estás leyendo mi libro! Sí soy.

En mi defensa diré que pestañeo bastante bien, así que no debo ser un psicópata… *Ja, ja, ja.*

******ebook converter DEMO Watermarks*******

El disfraz de la empatía

Tanto el psicópata como el narcisista pueden parecer, al principio, las personas más encantadoras del mundo.

Sonríen, escuchan, miran a los ojos y parecen comprenderte mejor que nadie.

Pero lo que buscan no es conexión: es *control*.

Al inicio de la relación todo es halago y atención.

Cuando sienten que ya te tienen, cambian las reglas: el interés se transforma en frialdad, la seducción en manipulación, la ternura en indiferencia.

El objetivo siempre fue el mismo: *dominar el vínculo*.

La máscara es tan convincente que ni ellos mismos son conscientes de llevarla. A mí me ha costado ver la mía.

El psicópata la usa para camuflar su falta de emoción; el narcisista, para sostener una autoestima que se desmoronaría si mostrara su fragilidad.

Cómo protegerte

La mejor defensa no es la sospecha, sino la *observación tranquila*.
Presta atención a las pequeñas incongruencias:

- ¿Sus palabras y su tono coinciden?
- ¿Siente lo que dice o lo interpreta?
- ¿Te escucha o solo espera su turno para hablar?

Y, sobre todo, fíjate en lo que ocurre cuando le dices «no».

Ahí aparece la verdad.

El psicópata reacciona con cálculo: busca otro ángulo.

El narcisista reacciona con herida: necesita recuperar el control.

El primero es peligroso; el segundo, solo un poco molesto.

Excepto casos extremos: un punto de psicopatía o narcicismo son tolerables en los demás y no debe ponerte a la defensiva.

******ebook converter DEMO Watermarks*******

El entorno moderno y la relación interpersonal

Las grandes ciudades y las redes sociales han hecho que la empatía se diluya. Cuanto más rodeados estamos de gente, menos la sentimos.

La mente humana está diseñada para convivir en grupos pequeños —una tribu de unas 150 personas—. Más allá de eso, la empatía se apaga.

Este fenómeno, conocido como *efecto espectador*, convierte el comportamiento psicopático en algo cotidiano.

Si vemos a alguien en apuros, miramos hacia otro lado, no por maldad, sino por saturación.

La multitud nos deshumaniza.

Un experimento lo demuestra con crudeza:

Tienes más posibilidades de no recibir ayuda si te ocurre algo grave en una gran ciudad que si te pasa en un pequeño pueblo o frente a un vecino aislado en la montaña.

En la multitud todos piensan lo mismo: «Esa persona necesita ayuda… Alguien lo hará». Y no lo hace nadie.

Hay casos reales de personas que se han desplomado en plena avenida y la multitud ha seguido su camino, mirando al pasar, pero sin detenerse.

Cada uno atrapado en su propio papel, atendiendo a su rutina.

Ejercicio práctico

Durante una semana, observa a una persona que te inspire desconfianza o una sensación difícil de definir.

No la juzgues; solo registra:

1. Cuenta algún proyecto tuyo. ¿Se interesan o cambian de tema?
2. Cuenta una situación dramática, inventada o real. ¿Cómo reaccionan ante el dolor ajeno o la crítica?
3. Anota tus observaciones sin conclusiones.

Con el tiempo, empezarás a detectar la diferencia entre quien siente contigo y quien solo actúa que siente.

******ebook converter DEMO Watermarks*******

La lectura de estos perfiles no debe generar paranoia, sino claridad. No se trata de cazar psicópatas ni de etiquetar a nadie.

El verdadero objetivo es aprender a reconocer las máscaras que carecen de alma, proteger tu energía y conservar tu empatía sin ingenuidad.

No los hace ni mejores ni peores personas. Pero si te ayuda elegir a tu *equipo de juego* (este concepto aún no lo he introducido, pero es muy importante… Anótalo, porque es un gran secreto que estoy dispuesto a compartir: *equipo de juego*, recuerda. Ya hablaremos…).

La fórmula del comportamiento humano

Cada persona que conoces —incluido tú— actúa siguiendo un guion invisible escrito durante la infancia. ¡Sí, lo escribiste tú! Aunque el texto tiene muchos colaboradores.

A los ocho o nueve años ya hemos aprendido casi todas las estrategias emocionales que usaremos el resto de nuestra vida: cómo conseguir atención, evitar el castigo, sentirnos seguros y cómo lograr cariño.

Ese pequeño repertorio de tácticas se convierte, con el tiempo, en lo que llamamos *carácter*.

Así que el adulto que hoy decide, discute, ama o se enfada no es sino el niño que encontró una forma de sobrevivir emocionalmente y la automatizó.

Es muy complicado cambiar el carácter de adulto; sería como aprender un idioma nuevo. La lengua con la que pensamos se aprende de niño y se fija igual que el carácter.

La infancia como laboratorio de conducta

Durante la niñez, cada interacción con el entorno deja una huella.

******ebook converter DEMO Watermarks*******

Si un niño descubre que ser gracioso le da amor, crecerá usando el humor como armadura.

Si otro aprende que solo recibe atención cuando se queja, convertirá la queja en su modo de comunicarse.

Y si un tercero descubre que la obediencia lo mantiene a salvo, pasará su vida buscando someterse.

Estas estrategias se repiten hasta volverse automáticas.

Ya no son decisiones, sino reflejos.

Mención especial a algo que desarrollaremos más adelante: si un niño crece escuchando que es un inútil, será un inútil. Los refuerzos que nuestros mayores ejercen sobre nosotros son determinantes. Ojo con eso.

Además, es en esa etapa de la vida cuando la cámara de aprendizaje de los sueños está totalmente activa entrenando a nuestro organismo con simulacros. Dejamos de tener sueños sexuales recurrentes a partir de la madurez, pero en la adolescencia son casi diarios. Las pesadillas son más propias de la niñez porque lo primero en aprender es el mecanismo de supervivencia, huida y lucha. Cada sueño suma un rasgo más a nuestra personalidad definitiva.

Cuando un adulto reacciona con rabia, miedo o sumisión, no lo hace porque quiera, sino porque esa fue la estrategia que su niño interior aprendió que funcionaba.

Si de pequeño sufriste acoso escolar, dependerá cómo lo superes: si peleaste, tu carácter será combativo; si saliste huyendo, será más retraído; si fuiste a hablar con la maestra, serás policía (no, esto último es una coña. Pero la idea está clara). Lo que te sirvió será el patrón que seguir para enfrentar en un futuro nuevas situaciones.

Ojo con los padres que repiten a su hijo que es un inútil o que no conseguirá nada en la vida… Si insisten mucho, quizá lo consigan.

El guion emocional

Podríamos resumirlo así:

Comportamiento actual = Estrategias aprendidas en la infancia

******ebook converter DEMO Watermarks*******

La buena noticia es que, aunque ese guion es muy fuerte, no está grabado en piedra. Puede reescribirse. Pero para hacerlo hay que observar con honestidad:

- ¿Qué necesitaba aquel niño?
- ¿Qué hacía para conseguirlo?
- ¿Sigo actuando igual, aunque ya no lo necesite?

Reconocer el guion es el primer paso para editarlo.

¡Un momento! Por algún motivo incomprensible estás dando por sentado que necesitas cambiar tu carácter… ¿Por qué?

Si te mantuvo con vida y relativo éxito social, quizá tu carácter es el adecuado para tu entorno. Porque esa es otra… ¿Quieres ser el cordero en un barrio de lobos?

En cada entorno social habrá un carácter con más ventajas o inconvenientes. Lo importante es que te sea útil y cómodo.

Vamos a repasar características conductuales que podrían ser mejoradas, por si quieres intentar modificarlas y conseguir mejores resultados al interactuar con tu entorno. Seguramente reconoces algunas como propias. Pero recuerda: lo que se podría considerar como un mal carácter puede hacerte sobrevivir si estás rodeado de personas aprovechadas o abusones. Todo depende del mundo donde te muevas.

No existe el mal carácter, *a priori*.

Los tres motores del comportamiento

En esencia, todo comportamiento humano responde a una de estas tres necesidades básicas:

1. *Ganar aceptación.*

Queremos gustar, pertenecer, reconocimiento, sentirnos valiosos.

Las personas que se esfuerzan demasiado por agradar están dominadas por este motor.

******ebook converter DEMO Watermarks*******

2. *Obtener recompensa.*
Buscamos éxito, dinero, bienes, sexo. Alcanzar metas socialmente fijadas.

Este impulso guía al competitivo, al ambicioso, al que mide su valor en resultados.

3. *Mantenerse a salvo.*
La necesidad más profunda: evitar el dolor, la crítica o el abandono.

Es el motor del que se encierra, del que evita, del que se adelanta a los demás por miedo a sufrir.

Cada persona combina los tres en distinta proporción.

Conocer cuál domina en ti te permite comprender por qué haces lo que haces, incluso cuando sabes que no te conviene.

El poder del autocontrol

Uno de los indicadores más claros de madurez emocional es el autocontrol.

No se trata de reprimir emociones, sino de elegir conscientemente la respuesta en lugar de dejar que el viejo guion decida por ti.

La forma en que alguien cuida su cuerpo, su entorno y sus rutinas dice mucho más que sus palabras.

Una persona disciplinada en lo cotidiano demuestra que puede regular impulsos y mantener coherencia.

El autocontrol no es rigidez: es predictibilidad emocional.

Y esa cualidad, en cualquier relación —de pareja, de amistad o laboral —, genera confianza.

El autocontrol es esa cuerda metafórica con la que Tito guía a Agamenón.

- *La cuerda fuerte*: cuando te sometes a disciplina, a través del castigo o la recompensa, puedes lograr que esa cuerda sea lo más gruesa posible para reprimir al gigante y conseguir tus objetivos. Como ya supondrás, no es la mejor idea.

******ebook converter DEMO Watermarks*******

- *La cuerda flexible*: en lugar de disciplinar y autocensurar la parte emocional, la idea es que sea flexible…, que permita al gigante expresarse y alejarse del consciente sin que se rompa la cuerda. Esa es la forma inteligente de atar a Tito y Agamenón para que sean la mejor versión de ti.

Esa cuerda se consigue en la infancia, escribiendo ese guion. Si en tu casa fueron estrictos, te impusieron una disciplina férrea, es probable que tu vida sea ordenada y la cuerda fuerte. Conseguirás reprimir cualquier impulso, pero sabes que puede romperse y, cuando suceda, Agamenón se desatará en extremo. Seguro que conoces muchos casos de gente que encaja con este perfil y que un buen día explotaron.

El ejemplo de la cuerda elástica es de alguien educado no en reglas, sino en valores. En tolerancia y no en represión. Es alguien que puede dejar correr al gigante sin miedo, recuperando fácilmente el control sin esfuerzo.

Las personas transaccionales

Un rasgo que delata la falta de autenticidad es la tendencia a ver la vida como una transacción. Estas personas miden el vínculo en función de ganancia o pérdida. No preguntan cómo estás, sino qué le puedes aportar.

Tratan a los demás como «cajeros automáticos emocionales».

La relación con alguien así se siente vacía: todo parece un intercambio. No hay espacio para la empatía ni la vulnerabilidad.

El indicador más claro de salud emocional es, precisamente, la capacidad de relacionarse sin cálculo ni interés.

El grado de artificialidad

Otro indicador clave de equilibrio psicológico es el *nivel de artificialidad con el que una persona se siente cómoda*.

Quien necesita mostrar una vida ideal en redes, retocar cada foto o buscar validación constante está viviendo en una simulación emocional.

Su dopamina —la molécula del placer— depende de la aprobación externa.

******ebook converter DEMO Watermarks*******

Los que utilizan complementos de moda de forma artificiosa o como símbolo de estatus, los vehículos caros, las joyas, incluso el vocabulario pomposo o demasiado técnico están en la lista.

La naturalidad, en cambio, es el signo de la mente sana.

No necesita demostrar, solo ser. Quien puede mostrarse sin filtros —con virtudes y defectos— está más cerca de la autenticidad que quien aparenta perfección.

La máscara gruesa es siempre señal de un yo frágil.

Ejercicio práctico

Durante esta semana, haz este pequeño examen de auto-conocimiento:

1. Piensa en tu infancia.
¿Qué hacías para sentirte querido o seguro?

2. Identifica tu patrón dominante.
¿Agradar, ganar o protegerte?

3. Observa tus rutinas actuales.
¿Sigues actuando igual, aunque ya no lo necesites?

4. Evalúa tu coherencia.
¿Lo que dices y lo que haces coinciden siempre?

No busques perfección, solo conciencia.

Cada vez que detectes un reflejo infantil en tu conducta adulta, habrás encontrado un punto de crecimiento.

El comportamiento humano no es un misterio: es un reflejo de las estrategias que un niño creó para sentirse a salvo.

Comprender esa fórmula es el primer paso para dominarla.

******ebook converter DEMO Watermarks*******

Porque solo cuando entiendes por qué haces lo que haces, puedes empezar a elegir cómo quieres ser.

Localiza tu dopamina

El combustible de tu cuerpo son los carbohidratos. El de tu mente, la dopamina. Lo estudiamos cuando estuvimos en la base y ahora regresamos para entender el carácter. Porque tu carácter se forjó para obtener la mayor cantidad de este neurotransmisor y, si quieres cambiarlo y ser una mejor versión de ti mismo, debes saber lo que te motiva.

La dopamina es el neurotransmisor del propósito. Es la chispa que enciende el deseo de levantarte por la mañana, el impulso que te hace perseguir un objetivo y la sensación que te confirma que vale la pena vivir.

Forma parte del sistema de recompensa del cerebro. Cada vez que haces algo que tu mente interpreta como «correcto» —comer, practicar sexo, reírte, hacer deporte o recibir reconocimiento social—, liberas dopamina. Es su forma de decirte: «Bien hecho, repite».

Por eso la dopamina está detrás de la motivación, el aprendizaje y la búsqueda del placer.

El mismo mecanismo, sin embargo, puede ser secuestrado. Las drogas, el juego, la pornografía, el azúcar o las redes sociales provocan picos de dopamina tan intensos que el cerebro se acostumbra a ellos. Cuando eso ocurre, deja de responder a los estímulos naturales. Es lo que los neurocientíficos llaman desensibilización del sistema dopaminérgico: necesitas cada vez más estímulo para sentir lo mismo. En ese punto ya no buscas placer, sino escapar del vacío.

Pero también es la dopamina la que nos impulsa a crear, enamorarnos, superarnos o aprender. Nos empuja a soñar y a convertir ideas en realidad. Es el combustible de la evolución personal. Por eso es fundamental que descubras qué cosas te generan dopamina de manera sana y sostenida.

Haz tu mapa de dopamina

******ebook converter DEMO Watermarks*******

Haz una lista sincera de todo lo que te impulsa o te da placer. No juzgues aún. Incluye tanto lo constructivo (deporte, música, lectura, aprendizaje, relaciones sanas) como lo destructivo (comer en exceso, fumar, revisar compulsivamente el móvil, relaciones tóxicas…).

Cuando la termines, obsérvala. Si tu profesión no aparece entre las fuentes positivas, estás pasando la mayor parte del día sin dopamina. Y eso te empujará a buscarla fuera, donde más daño puede hacerte.

La buena noticia es que las fuentes de dopamina pueden sustituirse. El cerebro solo quiere su dosis; le da igual de dónde venga. Si cambias una fuente nociva por una constructiva —por ejemplo, sustituir el tabaco por ejercicio o lectura—, en pocas semanas el cerebro empezará a asociar esa nueva conducta con placer.

El secreto está en no quitar antes de poner: primero introduce el nuevo hábito, luego deja el antiguo.

La regla de los veintiocho días

Estudios de neuroplasticidad (University College London, 2009) demostraron que el cerebro necesita entre veintiún y sesenta y seis días para automatizar un hábito, dependiendo de su dificultad.

Usaremos una cifra simbólica: veintiocho días —porque es el tiempo en las películas de una cuarentena zombi. Ja, ja, ja—. Si logras mantener una nueva conducta durante ese tiempo, tu mente empezará a considerarla parte de tu identidad. Dejarás de ser un muerto viviente. ¿Ves que tenía sentido el veintiocho?

No digas: «Corro». Di: «Soy corredor».

No digas: «Toco el piano». Di: «Soy pianista».

Cuando una acción se convierte en identidad, el cerebro la refuerza de forma automática.

El salto definitivo

******ebook converter DEMO Watermarks*******

Las personas que aman su profesión no dicen «Trabajo de médico», sino «Soy médico». No dicen «Trabajo de policía», sino «Soy policía». Esa pequeña diferencia verbal marca una frontera biológica: la dopamina deja de depender del resultado y pasa a fluir con la acción misma.

Ahí está el verdadero éxito: cuando lo que haces coincide con lo que eres.

Ejercicio: tu inventario de dopamina

Haz tres listas.

—Fuentes positivas de dopamina: cosas que te motivan, te elevan o te hacen sentir en movimiento (música, aprendizaje, deporte, amor, arte…).

—Fuentes neutras: actividades que te entretienen sin dañar ni aportar (ver series, redes sociales, pequeñas rutinas automáticas).

—Fuentes negativas: adicciones o hábitos que te quitan energía (comida compulsiva, redes sin control, tabaco, relaciones destructivas).

Marca con un círculo las tres que más se repiten o dominan tu día.Esas son tus verdaderas fuentes actuales de dopamina.

—Sustituye

Escoge una de las negativas y cámbiala por una positiva de intensidad similar (por ejemplo: cambiar revisar el móvil cada hora por escuchar música o un audiolibro inspirador).

Mantén la sustitución durante veintiocho días sin fallar. Tu cerebro empezará a reconfigurarse.

—Refuerza la identidad

Usa afirmaciones que refuercen el cambio: «Soy una persona activa», «Soy lector», «Soy disciplinado». —Más adelante te daré una técnica poderosa para que estas afirmaciones lleguen a tu subconsciente y se instalen definitivamente—. Me conformo con que consigas las frases adecuadas.

No es magia: es neuroplasticidad aplicada.

******ebook converter DEMO Watermarks*******

Cuando falta dopamina

Una vida sin dopamina es una vida sin propósito. La falta crónica de dopamina no solo reduce la motivación, sino que está directamente relacionada con la depresión.

La investigación neurológica ha mostrado que los niveles bajos de dopamina en el sistema mesolímbico —especialmente en el núcleo accumbens y la corteza prefrontal— se asocian con apatía, pérdida de interés y sensación de vacío existencial.

No es casual que una de las frases más comunes en la depresión sea: «No tengo ganas de nada».

El cerebro literalmente ha perdido su combustible.

Claves sencillas del lenguaje corporal

¡Ha llegado el momento! ¿Te apetece leer la mente? Esto es lo más cercano que puedes conseguir sin ningún esfuerzo.

El cuerpo es la parte visible de tu pensamiento y el de los demás.

La postura, el tono, la ropa, incluso la forma de mirar dicen mucho antes de que abras la boca.

En esta parte vas a aprender a usarlo todo: desde un gesto mínimo hasta una estrategia social completa. Son herramientas que cualquiera puede aplicar y que te darán ventaja en cualquier situación.

Los que te rodean te observan con su subconsciente. Vamos a aprender también a transmitirles una idea concreta y a manipular su reacción a nivel subliminal. ¡Agárrate, que vienen curvas!

La primera impresión

******ebook converter DEMO Watermarks*******

El saludo es el primer examen de confianza. No dura más de un par de segundos, pero en ese tiempo el otro ya ha decidido si eres inofensivo o una amenaza antes de que medie lenguaje verbal. Aunque hay un componente cultural que luego señalaremos, las señales son universales.

Vamos a tener una cita importante: una oferta de trabajo, una reunión de negocios, una velada romántica… no importa. Lo que sea que necesite de un superpoder de manipulación que consiga poner todo a tu favor.

Lo primero que mostrarás será el rostro: sabemos de episodios anteriores que existen microexpresiones que delatan tu evolución emocional de los últimos días. Son expresiones involuntarias y se trasmiten y perciben a nivel subconsciente. Salvo que hayas tenido una semana fantástica —en cuyo caso irradiarás felicidad y seguridad y no te conviene ocultarlo—, vamos a necesitar iniciar un *reseteo* facial.

Colócate frente a un espejo con buena luz, relajado. Respira hondo y observa tu rostro sin emitir juicios. Toma conciencia de los músculos faciales que tienes en tensión innecesariamente; aunque creas estar relajado comprobarás que te es posible aflojar la tensión del rostro un poco más: esa tensión estaba ahí y no tenías ni idea.

Empieza a liberar tensión en la frente y en las comisuras de los labios. Descubrirás que tu cuello y tus hombros también estaban tensos.

No eras consciente de ese andamiaje muscular innecesario.

Imagina cómo pueden influir esas tensiones durante todo el día en tus facciones. Esto explica cómo, a lo largo de los años, vas modificando tu rostro según las expresiones que más usas. Ahora haremos un ejercicio de borrado o *reseteo*: tensiona y relaja el rostro exageradamente. Gesticula hasta el extremo: abre la boca, los ojos, mueve la mandíbula; pon toda la tensión posible en tu cara y luego relaja.

Puedes hacer este ejercicio en el baño o en el coche justo antes de una reunión importante, una primera cita o cualquier momento en que necesites dar una buena impresión y que nadie pueda «leer» las tensiones de los últimos días. Eso sí: que no te vea nadie haciendo el ejercicio, porque te podrían tomar por la niña de *El exorcista*.

No vas a evitar que tu rostro refleje tu historia, pero sí podrás ocultar lo que te está afectando desde unos meses hasta aquí. Si vas a una entrevista de trabajo, no es buena idea mostrar la frustración de rechazos anteriores,

******ebook converter DEMO Watermarks*******

problemas económicos o una discusión de pareja que te dejó sin dormir. El otro no verá los hechos, pero percibirá las consecuencias: «Este chico está muy tenso, parece que oculta algo… No me da confianza» o «Parece cansado. No rendirá en el puesto». Esas cosas las piensa el subconsciente de quien tienes delante, aunque el consciente no lo sepa.

OK, hemos *reseteado* el rostro: vamos con el primer contacto visual. Cuando saludes, levanta levemente las cejas. Ese gesto abre el rostro y genera una respuesta automática de simpatía. Si no lo haces, el otro percibirá reservas y levantará un muro inconscientemente. Si quieres que alguien sepa que no lo va a tener fácil, no levantes las cejas al saludar. Puede que tu objetivo no sea caer bien.

Si quieres el efecto inverso, además de levantar las cejas, añade una sonrisa breve y auténtica; tendrás la llave de la conexión inmediata. Debe ser un gesto rápido y volver a la expresión natural. No te quedes sonriendo y mirando al interlocutor o pensará que quizás eres tonto.

Después viene el apretón de manos. Pocos gestos tienen tanta historia. No se daba la mano en la época de las cavernas, es algo un poco más actual: nació cuando los hombres iban armados; dar la mano era una señal de paz —con la diestra ocupada, nadie podía desenvainar—. Hoy sigue teniendo el mismo valor simbólico: confianza. Pero no cualquier apretón sirve. Una mano floja transmite inseguridad; una mano excesivamente fuerte revela ansiedad o complejo. Y ni hablemos de una sudada. El apretón ideal es firme, cálido y breve: la presión justa y una pequeña sacudida. Nada más.

Importante: si quieres demostrar que tú mandas en esa reunión, tu mano va por encima. Si quieres darle la seguridad de que eres alguien obediente y confiable, tu mano por debajo.

Por ser más claros: si giras la tuya hacia arriba, adoptas una posición de sumisión; si la giras hacia abajo, impones dominancia.

Por último, si quieres imponerle tu autoridad, tira ligeramente en el último segundo hacia ti.

Uno de los grandes maestros de las técnicas del apretón de manos es el presidente Donald Trump: puedes buscar videos suyos dando la mano a otros dignatarios y quedarás sorprendido de su dominio —en un encuentro con el presidente ruso Vladimir Putin, casi terminan echando un pulso porque ninguno quería dar su brazo a torcer, literalmente—.

******ebook converter DEMO Watermarks*******

No hay que olvidar que la mano también transmite temperatura.

Una mano fría y húmeda produce rechazo inmediato; una mano seca y cálida genera cercanía. Si hace frío, caliéntala frotándola antes.

El cuerpo interpreta el contacto cálido como una forma de confianza primitiva, un eco de cuando el tacto significaba supervivencia.

En cuanto al beso: ¡cuidado! Puede no ser adecuado.

Es un gesto de familiaridad dentro de una órbita más personal para la mayoría de las culturas. Además, cambian bastante la cantidad y el orden: en España, dos besos; en Sudamérica, uno; en Francia, tres; y en Hungría, dos empezando por el lado contrario —cuando van a darse dos besos un húngaro y un español terminan con un doloroso choque de frentes—. Cuando tengas dudas, da la mano: es universal, neutro y eficaz. Si la situación no permite contacto, un asentimiento breve con contacto visual es suficiente —recuerda levantar las cejas un segundo y sonreír—. Quedarte mirando sin expresión y sin marcar el inicio de la conversación es un error difícil de reconducir.

Por último: la reverencia.

Dentro de un protocolo estricto o si tenemos una cultura oriental de por medio: un beso en ese caso sería invasivo y de mal gusto; una reverencia lo correcto, teniendo en cuenta que el grado de inclinación es proporcional al respeto que le tengas a la persona, teniendo como límite máximo el tirarse al suelo. Son una cultura curiosa. ¿Sabías que, en un brindis con los compañeros de trabajo, nadie puede colocar su copa más alta que la del jefe? Te lo cuento como curiosidad. No creo que tengas la necesidad de ponerlo en práctica.

Extra ball: el nombre propio.

Hay una palabra mágica que todos amamos escuchar: nuestro propio nombre.

No hay sonido más poderoso para captar la atención ni más eficaz para suavizar resistencias.

Usar el nombre de tu interlocutor genera una conexión inmediata. No es solo cortesía: está demostrado que activa zonas del cerebro relacionadas con la empatía y la confianza. Por eso, cuando tengas ocasión —porque te lo ha dicho o porque lleva una acreditación en un congreso—, utilízalo.

******ebook converter DEMO Watermarks*******

Se da una paradoja: los policías de a pie son auténticos especialistas del lenguaje corporal. Su trabajo depende de leer gestos y enviar señales precisas. Cuando se enfrentan a alguien alterado, un agente novato puede cruzar los brazos o esconder las manos por instinto, intentado poner distancia con el sospechoso y proyectar autoridad, pero sin darse cuenta queda indefenso si se complica. El policía experimentado actúa justo al revés de lo que te nace con lenguaje corporal innato: mantiene las manos visibles, apoyadas en el cinturón o el chaleco. Es una postura de apertura aparente, pero en realidad es de control.

Observando ese pequeño gesto sabrás si el policía tiene o no «calle». Al segundo susto, no se guarda las manos más.

Su lenguaje verbal también es importante, siempre con respeto, pero distante: «Caballero, por favor…». Sin embargo, si la tensión sube, cambian el registro. Preguntan el nombre, lo repiten y pasan al tuteo: «Tranquilo, Pedro, vamos a resolverlo». Con un simple cambio de tono y una palabra, el sospechoso deja de ser anónimo y se convierte en una persona, algo muy útil con una víctima alterada, que con escuchar su nombre baja las revoluciones.

Con delincuentes habituales, el nombre se vuelve intimidación: «Lo sé, Carlos, ya te tengo fichado». Al escuchar su nombre de pila —que lo puede haber buscado en la base de datos hace un minuto—, el sospechoso cambia de actitud porque desconoce hasta dónde llega el conocimiento del agente y prefiere no arriesgar.

El principio es universal: el nombre humaniza y también controla. Por eso los negociadores de rehenes lo usan como primer recurso. Lo has visto en miles de películas: llega el negociador y en su primer contacto dice su nombre y pregunta también el del secuestrador, le habla de sus hijas, las tenga o no, y por último pide unas *pizzas*. Siempre piden *pizza*.

Tú no tendrás que enfrentarte a un secuestro —espero—, pero sí a situaciones tensas o negociaciones complicadas. En esos casos, recordar el nombre del otro puede ser tu mejor arma: la llave que abre la puerta de la empatía.

Un truco maquiavélico

******ebook converter DEMO Watermarks*******

Mientras escribía lo de las tarjetas de identificación —esas credenciales de toda la vida— me vino a la memoria un truco maravilloso que me ha abierto muchas puertas.

Al llegar a un congreso me hacía un par de *selfies* en algún expositor o en una esquina; cuidaba la postura, la expresión, el gesto —puro *acting*— para que pareciese una foto normal. En realidad, usaba la cámara trasera, no la frontal, y fingía que me hacía la *selfie* para no levantar sospechas: la apuntaba hacia el grupo y disparaba sin que nadie lo notase. ¿Para qué? Sencillo: con el *zoom* digital del teléfono ampliaba la imagen hasta leer los nombres de los congresistas en sus credenciales. Con ese nombre —y la suerte de tener su cara— hacía una búsqueda rápida en redes sociales y comprobaba su perfil: qué les gusta, cómo se muestran, qué hacen en su tiempo libre. Así llegas a la sala con información de más del 60 % de los asistentes antes siquiera de decir «hola». Una posición estratégica demasiado valiosa como para dejarla pasar.

La presencia: una actitud

Presencia es la capacidad de hacerse notar. Salvo que la ocasión requiera un perfil bajo, en líneas generales, si todos saben que has llegado vas bien. Si nadie se dio cuenta tienes un problema.

La presencia es el principal atributo que debemos cultivar. Es importante que no pases desapercibido, pero por los motivos correctos.

Empieza por no saludar a todos igual —has leído bien—. Lo potente es entrar saludando únicamente a un par de personas: saluda al/los líderes del grupo efusivamente y al resto con la cabeza o la mirada. Esto te sitúa en el grupo líder frente a los demás. No pierdas mucho tiempo con los líderes, no hay que ser pesado. La idea es saludar para que te vean los demás, no ellos. Tampoco importa si te conocen; pueden quedarse preguntando quién eras, da igual.

Veamos detalles: el cuerpo cerrado comunica defensa; el cuerpo abierto, confianza. Si quieres parecer sincero, no escondas las manos. Muéstralas, acompaña tus palabras con gestos que nazcan desde el pecho y se abran hacia fuera. El cerebro del otro traduce esos movimientos como amigables,

******ebook converter DEMO Watermarks*******

sin intenciones ocultas. Cuando necesites marcar distancia, cierra el gesto: brazos más pegados, movimientos contenidos. Así regulas el nivel de cercanía.

Si vas a sentarte y hay una mesa, recuerda que somos animales territoriales: si quieres mostrar dominancia, ocupa el espacio. Estira el brazo sobre la mesa de forma natural o coloca tu cuerpo abarcando el territorio. Si quieres aparentar vulnerabilidad, haz todo lo contrario: no ocupes espacio, sobre todo si estás en el despacho de otra persona —¿te he dicho que somos territoriales?—; no nos gusta que ocupen nuestro espacio. Algunos individuos con mentalidad de líder a veces resultan cómicos: cuando reciben a alguien no solo se sientan ocupando la mayor parte del escritorio, sino que se sientan en el escritorio, literalmente. Ese tipo de actitudes se realizan inconscientemente para demostrar que están en su territorio y que aquí mandan ellos. ¡Úsala cuando quieras mostrar esa cualidad!

La imitación de patrones es otra gran herramienta. ¿Sabías por qué el bostezo es contagioso?

Resulta que hay unas células en el cerebro que se llaman *células simpáticas* —no es que caigan bien, es que copian por «simpatía» lo que ven en el otro—. Las células simpáticas te hacen tener miedo si el otro se asusta, pueden contagiarte la risa o el llanto y muchas otras cosas como, por ejemplo, el bostezo.

Al bostezar oxigenamos de más nuestro cerebro, preparándolo para la acción. Por eso te sale el bostezo cuando estás con sueño. Es un mecanismo que reactiva tus neuronas y las espabila.

Cuando estás con otro individuo y él bosteza, tu subconsciente ha visto que se ha sobreoxigenado para estar más despejado. Eso significa que está mejor dispuesto que tú en ese instante. Por pura competencia evolutiva, tú no puedes ser menos y también oxigenas. Por si acaso.

Siguiendo este planteamiento podemos imitar muchas cosas, sin ser descarados. La postura del otro, si este se sienta o permanece de pie, si toma una copa en sus manos o si asiente más de la cuenta. Si imitas levemente sus gestos —repito: sin hacer un chiste—, tu interlocutor te verá amigable. Un reflejo de él. ¿En quién va a confiar más que en sí mismo?

******ebook converter DEMO Watermarks*******

Esto sirve también con las palabras: si utiliza un tipo de lenguaje o dice una palabra más o menos peculiar. Espera el momento para usarla tú también. No lo hagas muy seguido de cuando la dijo él, pero si la utilizas con naturalidad, su deducción subconsciente será: «Hablamos parecido, ergo estamos de acuerdo». (A mí me pasa cuando tengo una reunión con una agencia de *marketing* y empiezan con jerga: *briefing*, *meeting*, *break*, *branding*… lo incorporo de inmediato).

Te voy a poner un buen ejemplo sobre la repetición:

Los camareros que repiten la orden con las mismas palabras, en lugar de decir «Sí, ahora se lo traigo», reciben más propinas. ¡Demostrado!

Los presentadores de late-night

Recuerda que yo vengo del mundo televisivo. Tengo una trayectoria importante en el medio. La televisión es comunicación pura: sonido e imagen. No es casualidad que *todos* los programas de entrevistas tengan la misma puesta en escena. El presentador, figura de autoridad —como somos territoriales—, se coloca tras una mesa llena de objetos personales (una taza con su nombre, por ejemplo) y el invitado —que va de visitante—, a su derecha, en un sillón sin escritorio. El presentador tiene un elemento de protección; el invitado entra «a puerta gayola». El sillón del invitado suele estar ligeramente más bajo: si llegaran a las manos, el invitado tendría desventaja porque somos mayormente diestros y esta posición te obliga a defenderte con la izquierda y el atacante tiene la derecha libre. Este detalle lo perciben tanto los protagonistas como el público en casa que, en caso de enfrentamiento dialéctico, presupone quién gana. La altura y el mobiliario obligan al presentador a echarse hacia delante y al invitado a retraerse. Esta configuración —nacida en los *late-nights* americanos como el de David Letterman o Jay Leno— es visualmente potente y reproducida mundialmente sin que muchos sepan por qué.

¿Para qué te sirve esta información? Para preparar el entorno: si vas a recibir al nuevo novio de tu hija, decide dónde sentarlo y en qué posición te colocarás tú cuando quieras iniciar el «interrogatorio». Ja, ja, ja.

******ebook converter DEMO Watermarks*******

Una historia real de manipulación social

A veces el lenguaje corporal no basta; hay que añadir estrategia. Te cuento una experiencia que combina ambos niveles. Hace años quería trabajar en una cadena de televisión española —que no nombraré por motivos obvios —. Yo no era conocido fuera de Sudamérica, así que me presenté donde estaban los directivos: había una fiesta del canal y me colé. Entrar no fue difícil: basta con llevar una carpeta, buena postura y paso decidido. Nadie detiene a alguien que parece saber a dónde va.

Una vez dentro, busqué a la persona con mayor poder de convocatoria del lugar: el camarero de los canapés. Ni el homenajeado ni el organizador concentran tanto poder. Los canapés son el punto neurálgico de toda fiesta: todo el mundo se acerca, no por hambre, sino porque la comida es actividad primaria y atrae la atención. Le pedí al camarero que me ayudase: inventé que quería hacer un negocio y necesitaba que me localizase a una persona que yo sabía que estaba en la fiesta pero que no conocía. Le pedí que, una vez la encontrara, me la marcase discretamente. La pregunta era sencilla: si alguien conocía a «Javier Botía». Si no lo conocían, debía dar alguna referencia: «Es un presentador argentino de televisión de gran éxito» —seguro que alguno no lo tenía por el nombre, mentí—. Le pagué cincuenta euros por hacerlo bien. ¡Y vaya si lo hizo! La bandeja de canapés viajó por la sala sembrando la curiosidad; pronto todos hablaban de ese «presentador español de éxito argentino» y que nadie conocía pese a que no se hablaba de otra cosa.

Jugaba con varios factores a mi favor. En ese tipo de reuniones no hay mucho tema de conversación, la mayoría se conocen y ya han hablado de todo. Un chisme así era suficiente para saltar al *trending topic* de los temas de la velada. ¿Hay alguien aquí interesante y no lo conoces? Quizá no estás a la última en el medio… —No podían permitirse no conocerme—.

Cuando el terreno estuvo preparado, me acerqué al grupo de poder y apliqué otra técnica: en un grupo, no interrumpas a cualquiera. Si lo haces con quien no tiene peso, solo te escuchará esa persona. Si captas al líder, te escucharán todos. ¿Cómo reconocerlo? *Por los pies*: el cuerpo se orienta hacia quien domina la conversación; quien recibe más pies apuntando hacia él, ese es el líder.

******ebook converter DEMO Watermarks*******

Me acerqué a él y pregunté, fingiendo naturalidad: «Perdona, busco a un productor, un tal Pepito Pérez» (obvio no era ese, me inventé un nombre más convincente). El líder dijo no conocerlo y entonces me presenté sin hacerlo: «Pues sí que tengo mala suerte… ¡He venido desde Argentina para hablar con él y resulta que no ha venido!». En ese momento, el líder quería lucirse porque tenía el dato: «¿Viniste de Argentina? Yo sé quién eres… Tú eres Javier Botía». Usé entonces la técnica de la elicitación por asombro: «Vaya, me sorprende que me ubiquéis». Ellos, queriendo confirmar su criterio, añadieron detalles que me favorecían. «Sí, eres un presentador de televisión con gran éxito. ¡Por supuesto que sé quién eres!». Y me presenté mientras la conversación tomó otros caminos. Aquella noche conseguí entrar en el círculo correcto. Meses después presentaba un programa en *prime time*. Igualmente, sirve la anécdota para divertirnos porque, si no sabes presentar un programa de televisión, de poco te servirá estar en el circuito correcto.

¿Qué te parece si buscamos aplicaciones más cotidianas? Y de paso, ver hasta dónde vale la pena jugar a este juego.

Truquitos de político

Los políticos son el ejemplo más visible de cómo usar la máscara como herramienta. Son grandes especialistas en proyectar personajes: cambian el tono de voz, la forma de vestir, la expresión facial y hasta la postura según el mensaje. No me refiero a cargos municipales o idealistas con vocación; hablo de los jugadores de las grandes ligas, donde la ambición pesa más que el servicio.

La mayoría de esos políticos envejecen prematuramente bajo el peso de su propio personaje. Revisa la hemeroteca de cualquier presidente y verás el desgaste: canas, facciones endurecidas, una transformación en cuatro años. No es por el trabajo (ja, ja, ja, permíteme reír), ni por falta de cuidados (dinero no les falta), ni por las obligaciones del cargo (más mito que realidad). El verdadero motivo es el esfuerzo de sostener la máscara política 24/7. Cuando dejan el poder, rejuvenecen, como si se quitaran un traje

******ebook converter DEMO Watermarks*******

pesado. Esa metamorfosis confirma la tesis (me viene a la cabeza la imagen de Aznar, tan ibicenco y renovado después de dejar la presidencia).

La máscara que te conviene

Mucho hemos hablado anteriormente de las máscaras y de cómo reconocer la tuya, aprender a quitártela e incluso mejorarla. En este punto, en el que estamos viendo los trucos para dominar la voluntad de los demás a través del lenguaje corporal y sacar ventaja en cualquier encuentro, la máscara juega un papel importante. No puedes conseguir resultados si te presentas con una impostada.

Tu máscara debe ser un traje cómodo, no una coraza: algo *sport* pero elegante. Debe potenciar tus fortalezas reales, no esconder tus debilidades.

- Si eres sensible, muestra tu empatía.
- Si eres lógico, muestra tu claridad.
- Si eres creativo, muestra tu arte.

Lamentablemente, salvo catarsis puntual, como ya sabes, la máscara se forma en la infancia y no la elegimos conscientemente: intenta ocultar carencias y suele surgir contrapuesta a nuestras debilidades. Si la cambias por una versión consciente que exalte tus habilidades, la debilidad no necesitará disimularse porque quedará oculta por las virtudes.

La ropa, los accesorios y los colores comunican. No hay profesional del poder que no lo sepa. La camisa blanca y sin corbata dice renovación y cercanía; la corbata azul, credibilidad; la roja, autoridad. Si se busca empatía, un aspecto algo demacrado transmite: «Estoy pasando lo mismo que tú». Algunos ejemplos: Pedro Sánchez, el presidente español, es uno de grandes maestros del uso de máscaras; lo digo desde la objetividad y sin entrar en debates políticos. Ha utilizado registros de vestimenta de manual desde la camisa blanca sin traje ni corbata de su etapa de candidato (significa renovación y novedad) hasta alternar corbatas según el mensaje: el rojo es contundencia; el azul, credibilidad. Repasa hemeroteca y comprueba que los colores siempre son los adecuados en arreglo al mensaje

******ebook converter DEMO Watermarks*******

que presenta. El ejemplo de que el rojo es autoridad y firmeza lo tienes en la corbata de Donald Trump; George W. Bush apareció con cazadora de cuero y vaqueros en la Zona Cero del 11-S para mostrar urgencia y simular que no tuvo tiempo de ponerse el uniforme de político.

Algunos atuendos son impostados; otros surgen de forma natural. Ejemplo: Javier Milei suele llevar siempre una pequeña libreta/agenda en la mano; una autoridad de su nivel tiene asistentes para que le lleven las cosas, no verás a ningún político llevando una maleta o cartera, pero esa imagen transmite: «Soy trabajador y estoy ocupado». En su caso es realmente su personalidad, no hay cálculo; en otros, no. Los elementos que completan la máscara refuerzan el mensaje emocional.

Volviendo a Pedro, para mí uno de los mejores políticos en el uso de estas técnicas de manipulación, ha llegado a hacerse un maquillaje demacrado porque no le convenía verse bien cuando el país atravesaba una catástrofe. Este episodio generó muchas críticas, porque, aunque la técnica es impecable, el maquillaje no debería ser tan evidente. Que se te vea enfermo y demacrado genera empatía, pero si se nota es cinismo.

Siguiendo con el mundo de la apariencia. Hablemos de uniformes, porque en el mundo de la comunicación no verbal el hábito hace al monje.

Los uniformes nacieron con ese fin: la autoridad del policía se potencia por el traje; una bata blanca cura con solo mostrarla; un desarrapado genera desconfianza, aunque pueda ser una bellísima persona.

La máxima a la hora de elegir vestuario: no vayas disfrazado. Que exista coherencia entre tu vestimenta y tu personalidad. Mejora lo que puedas, pero no distorsiones. Si no eres empresario, no intentes parecerlo: la disonancia cognitiva cuando hables será más perjudicial que tu imagen real. Vístete como la versión de ti que quieres que el mundo vea, no como la versión que teme el juicio ajeno. La personalidad dentro del código de vestimenta que requiere cada ocasión es lo que más van a valorar los demás en nosotros.

Las marcas de moda se dedican a eso. Proyectan estatus y ocultan las miserias: un buen coche, un buen bolso, el reloj más caro que da la misma hora que el barato y el teléfono que acaba de salir. Todo es tramoya y artificio.

******ebook converter DEMO Watermarks*******

¿Y qué me dices del *look*? Un calvo con barba debe hacer buenos cálculos, un niño con gafas debe ser un empollón, un pelilargo delgaducho es probable que transmita espiritualidad y unos tatuajes en los brazos te hacen saltar alarmas.

Los accesorios dicen mucho. Pero voy a tocar uno que me llama la atención: el dinero físico.

El rapero y los billetes

Con la aparición del dinero digital, lo del dinero físico ya empieza a ser un eco del pasado, pero han ido muy ligados al arquetipo del joven rebelde y exitoso. La imagen del rapero soltando billetes como el que pasa las páginas de un libro es icónica. Tengo un detalle: ¿sabes por qué los dólares son la moneda elegida para este efecto de poderío no verbal?

No puedes hacerlo con otro tipo de billetes. No es por las películas —que también—, sino por el diseño del propio dólar.

La idea es poder lanzar billetes al aire para dar la sensación de poder y triunfo. Pero si usas euros, los valores de los billetes cambian con color y tamaño. Necesitarías lanzar billetes de un valor elevado porque los pequeños se reconocen y causan el efecto contrario.

Lo mismo pasa con otras monedas. Se reconocen por sus colores o sus formas como billetes inferiores. Pero el bendito dólar no: todos los billetes tienen el mismo tamaño y color sin importar su valor —malo para los invidentes, que por el tamaño los podrían reconocer—. El dólar es idéntico, solo cambia el número, que no puede distinguirse en la distancia. Una lluvia de un dólar es idéntica a una de billetes de cien.

Es una reflexión interesante, no deja de ser lenguaje no verbal. Un tanto barriobajero. Volvamos a lo útil.

La voz y el ritmo: cómo proyectar autoridad

Quien tiene autoridad habla lento. Así de sencillo.

******ebook converter DEMO Watermarks*******

Seguro que te vienen algunas personas que conoces a la cabeza: un médico, un juez, un profesor… Un ritmo pausado transmite seguridad.

Recuerda esta fórmula: la razón es inversamente proporcional al volumen. Cuando discutas, no subas el tono: bájalo. Habla más despacio y el otro perderá el control. Cuanto más grites, más evidente será la falta de argumentos.

Los hogares con gente de bajo nivel se manejan a gritos. Las personas que discuten elevando el volumen carecen de argumentos.

Armas psicológicas en una discusión

Además del lenguaje no verbal, en un debate o discusión hay frases que no buscan convencer, sino desestabilizar. Son pequeños anzuelos que alteran la percepción del público y colocan a tu oponente en una posición incómoda sin que se dé cuenta.

Aquí van algunos ejemplos de este tipo de «ataques invisibles» que he visto utilizar y que, usados con inteligencia, pueden decidir una discusión. Estos los emplea muy bien el político español Pablo Iglesias; se nota que está educado en técnica de debate. Ahora que los conoces verás que no es el único que abusa de este recurso a falta de argumentos.

—«No te pongas nervioso».
Uno de los golpes más elegantes y venenosos. Si tu rival no está nervioso, acabas de plantar la idea de que sí lo está. Si realmente lo está, acabas de amplificarlo. En ambos casos, el resto del público lo mirará buscando los signos que tú has insinuado. Y lo peor para él: en cuanto intente demostrar que no está nervioso, lo parecerá.

—«Tranquilo, no hace falta gritar».
Otra jugada sutil. Dicha con voz serena y tono paternal, convierte cualquier afirmación en un exceso. Aunque tu contrincante esté hablando a un volumen normal, de repente el público lo percibe exaltado. Tú te quedas con el papel de la calma, él con el del descontrol.

******ebook converter DEMO Watermarks*******

—«Eso que dices suena muy emocional».
Frase perfecta para un debate racional. La emoción se asocia a pérdida de objetividad, así que basta con decirlo para restarle autoridad a su argumento. Incluso si su razonamiento es impecable, quedará teñido de «subjetivo».

—«No te lo tomes como algo personal».
Una trampa disfrazada de cortesía. Sugiere que la otra persona sí lo está tomando personal, y eso lo deja a la defensiva. Además, abre la puerta a atacar sin parecer agresivo: ya has avisado de que no es personal.

—«Me sorprende que digas eso tú precisamente».
Aquí no atacas el argumento, sino la coherencia del otro. Insinúas una contradicción entre lo que dice y quién es, aunque no la expliques. El público se queda con la duda y el otro con la carga de justificarse.

—«Todos aquí entendemos lo que quiero decir».
Una joya cuando el debate es público. Dejas a tu rival fuera del grupo, como si no estuviera al nivel de comprensión del resto. El público se alinea contigo de forma automática, por miedo a quedar «fuera» también.

Estos recursos no son éticos si se usan para manipular, pero conocerlos te permite estar preparado y neutralizarlos cuando alguien los usa contra ti.

En un debate, la psicología vale tanto como los argumentos. Y el silencio que sigue a una frase bien colocada, a veces, dice más que cualquier razonamiento lógico.

Técnicas para enfrentar a un enemigo

******ebook converter DEMO Watermarks*******

Somos animales gregarios, no podemos vivir sin relacionarnos. Las interacciones sociales son un juego de poder donde los argumentos se acomodan a los intereses y el arte de discutir y saber proyectar la imagen que más nos favorece son habilidades que determinan nuestra supervivencia social.

Contra la envidia: la técnica maestra

Vivimos rodeados de egos y farsantes, y la envidia mueve buena parte del mundo. Si alguien habla mal de ti a tus espaldas, el impulso natural es defenderte insultando al otro; eso solo alimenta el conflicto. La técnica más poderosa —y más elegante— consiste en hablar bien de quien te critica. ¡Sí, he dicho lo que has leído! Hablar bien.

Imagina que alguien dice que tu trabajo es mediocre. En lugar de atacarle, comenta: «A mí me parece que fulano tiene mucho talento; lo admiro, aunque no todos entiendan su forma de trabajar». Tarde o temprano tus palabras llegarán a sus oídos. Cuando escuche que hablabas bien de él mientras te criticaba, sentirá una disonancia brutal: «Yo hablando pestes y resulta que es buena gente». Porque no es capaz de concebir que lo que estás diciendo sobre él, al ser positivo, no sea cierto. Esa sensación suele ser peor que cualquier reprimenda, porque viene desde dentro y es autoimpuesta.

Existe una versión física de esta técnica: en boxeo, un luchador golpeaba a un oponente maltrecho hasta que el otro le lanzó un beso; el atacante se bloqueó y recibió el KO. Esa disonancia cognitiva es una defensa poderosa. No la intentes en un *ring*: creo que es ilegal.

El efecto Franklin contra el adversario

Benjamin Franklin tenía un enemigo declarado en la asamblea: un político poderoso que lo despreciaba abiertamente. En lugar de responder con hostilidad o tratar de ganárselo con halagos, Franklin hizo algo inesperado. Le escribió una carta amable pidiéndole prestado un libro muy raro de su

******ebook converter DEMO Watermarks*******

biblioteca personal. El hombre, halagado por la petición, accedió. Franklin lo devolvió días después con una nota de gratitud, breve pero elegante. A partir de entonces, aquel enemigo empezó a tratarlo con cortesía… y acabó siendo su amigo usando una técnica que quedó en los manuales de manipulación psicológica.

Lo que ocurrió es un ejemplo perfecto de disonancia cognitiva: el cerebro humano necesita coherencia entre lo que siente, piensa y hace. Si alguien detesta a una persona, pero le hace un favor, se crea un conflicto interno: «Si me cae mal, ¿por qué le he ayudado?». Esa contradicción resulta incómoda y para resolverla el cerebro reinterpreta la situación. Cambia la emoción para justificar la acción: «Bueno, quizá no me cae tan mal». Sin darse cuenta, la mente reescribe el sentimiento para que encaje con el comportamiento.

Franklin lo entendió antes que la psicología moderna: pedir un favor no solo obtiene la ayuda; reprograma la percepción del otro. Cuanto más libremente se concede ese favor —sin presión ni recompensa—, más fuerte es el efecto. No es manipulación, es una forma de dirigir la narrativa interna del otro hacia la armonía, y tú te conviertes en parte de esa coherencia recién construida.

Así que cuando quieras acercarte a alguien que no confía en ti, no le ofrezcas nada: pídele algo sencillo. Un consejo, una recomendación, un pequeño favor. Después agradéceselo con naturalidad. No has cambiado tú.… Ha cambiado su manera de explicarse por qué te ayudó. Y en esa nueva historia, ya no eres el enemigo: eres la excepción que su mente necesitaba para sentirse en paz.

¿Cuándo callar? El poder de no discutir

Antes de dar un paso, hazte la pregunta decisiva: «¿Qué gano si tengo razón?». Si la respuesta es «nada», guarda silencio.

Esa única comprobación evita desgaste, resentimiento y pérdida de energía. El silencio inteligente no es renuncia: es estrategia.

- Discutir con alguien cerrado te consume: tiempo, paz y reputación.

******ebook converter DEMO Watermarks*******

- El que más grita suele parecer el más débil; la calma proyecta control.
- En redes sociales nadie admite públicamente que se equivocó; las peleas *online* son estériles. Ni con opción de ganarla interesan.

Discutir con un idiota es muy peligroso: te bajará a su nivel y allí te ganará por experiencia. Si vas a discutir, asegúrate de tener un oponente a la altura.

Por último, si te estás alterando, mejor abandonar: cuando te alteras, la discusión deja de ser racional y pasa a ser emocional; entonces ya te han ganado, aunque tengas la razón.

Como conclusión: discutir no suele tener sentido. No lo hagas salvo que la respuesta primera sea positiva. Y en ese caso…

Técnicas detalladas para actuar si decides responder

Si decides participar, usa estas maniobras —corporales y retóricas— para delimitar, ordenar y reducir el impacto del adversario. Emplea ética: son herramientas, no trampas.

1) Movimiento de las manos.

- Baja la palma frente a ti, hacia abajo, como «hasta aquí».

Es importante que delimites con ella un espacio físico ligeramente más grande que tu espacio vital habitual.

- El funcionamiento: crea una frontera no verbal que frena la escalada. Tampoco hay que olvidar que somos animales territoriales y, cuando el otro ve que has marcado territorio, desde el subconsciente le advierte de que ahora existen límites.
- Cambio: si dice algo que va en tu dirección o reconoce alguna contradicción, tu siguiente participación será con las manos abiertas y hacia arriba invitando a seguir por ese camino, recordando su argumento y aprobándolo.

2) La posición de la cabeza, la barbilla y la frente.

******ebook converter DEMO Watermarks*******

- Mientras escuchas: barbilla levemente elevada y mirada abierta —muestra que recibes desde control—.
- Al responder: baja mínimamente la barbilla y enfoca frente y ojos —tu réplica llega desde autoridad—.
- Resultado: alternancia nítida entre «escucho» y «hablo», que hace tu intervención más ponderada.

3) Fragmenta el foco usando la audiencia.

- Mira brevemente a terceros cuando el rival hable; busca aliados, se sentirán interpelados.

Efecto: el orador pierde monopolio del público y su discurso pierde fuerza. Empezará a sentir la presión grupal; aunque los demás no digan nada, psicológicamente están de tu lado porque te devuelven la mirada.

- Cómo: miradas naturales y cortas, no teatro. Si hay muchas personas, reparte la atención.

4) Sonrisa microsutil para desactivar argumentos.

- Sonríe apenas en los puntos donde el otro flaquea (no en dolor o tragedia; esto podría poner a los demás en tu contra).
- Por qué: provoca disonancia y reduce la fuerza del argumento.
- Cómo: media sonrisa, sin burla; acompáñala con un leve asentimiento y cambia la mirada.

5) Utiliza frases conciliadoras frente a estados emocionales inexistentes que proyecten una imagen de descontrol de tu oponente.

- Sea cierto o no, independientemente del tono que tenga o de lo que diga, debes intercalar frases del estilo: «No te pongas nervioso», «No es preciso gritar», «Te veo muy molesto». Lo veremos con más detalle en los «truquitos de político».
- El público no sabe si es cierto, pero ya has instalado una imagen de falta de control en tu adversario. (Esto se lo habrás visto a Pablo

******ebook converter DEMO Watermarks*******

Iglesias, que también acompaña la técnica de hablar pausado; lo malo es que se olvida de sonreír y parece estar enfadado. Bien lo primero; a mejorar lo segundo).

6) El halago envenenado.

- Cuando vas a dar tu argumento, lo puedes unir a un halago. Si rechaza el argumento, está negando el halago: «Tú que eres una persona inteligente, entiendes que esto es como yo digo». Si dice que no, tampoco es ya inteligente. Importante que no suene a ironía. Cuanto más sincero es el halago y más base real tiene es más efectivo. «Un profesional como tú (y dices su profesión) seguro entiende que… (y metes tu argumento)».

«Si has comprado este libro es porque tienes una sensibilidad especial y, como eres inteligente, vas a recomendar a tus amigos que también lo compren». (Si ahora no lo haces, admites que no tienes una sensibilidad especial y tampoco eres inteligente. ¡Tú mismo!).

7) La técnica del entrevistador: efecto «mirar a cámara».

- Observa la anécdota práctica: hay reporteros que cuando el invitado habla miran a cámara. Busca complicidad con el público sin decir nada, con lenguaje no verbal. El efecto es que el entrevistado pierde toda credibilidad en su argumento instantáneamente.
- Prueba recomendada (hazla tú): grábate haciendo una entrevista a alguien. Primera toma: míralo a los ojos mientras preguntas y responde. Segunda toma: mírale al preguntar, pero gira la cara y mira seriamente fijo a la cámara cuando responda. Compara. Verás cómo la segunda versión transmite la sensación de que el entrevistado es un paria.

Busca en videos antiguos de Javier Cárdenas (o reportajes suyos) este recurso: fíjate cuándo el presentador mira a cámara durante la respuesta del invitado y observa la sensación de falsedad que genera. Haz la prueba con cualquier entrevista: funciona.

******ebook converter DEMO Watermarks*******

- Uso: sirve para neutralizar declaraciones en cámara. Se pude hacer sin cámara también. Pero no es tan efectivo.

Discusiones en redes: reglas inamovibles

- No entres en debates importantes en redes: allí no se convence; se consume reputación y energía.
- Si respondes, fija un objetivo concreto (informar, no convencer) y corta cuando la otra parte no razona, o sea, inmediatamente.
- Retirarte antes de la pelea es casi siempre la mejor jugada.
- Nunca olvides que del otro lado hay alguien sin importancia y que no va a cambiar tu vida termine como termine la discusión.

Siempre puedes usar en mitad de la discusión las frases recurso de los políticos, estilo: «No te pongas nervioso». Como ves, tener razón es lo único que no importa.

¿Quién ganará una discusión?

Si la discusión se libra en redes sociales: no gana nadie: Nunca se ha dado el caso de que alguien se haya convencido por medio de un buen argumento. Eso no sucede en este universo.

Si la discusión es en persona: gana el que mejor maneja las armas del lenguaje verbal y corporal. Tener el mejor argumento es secundario. Se puede perder teniendo la razón frente a un mentiroso con recursos.

¿Y si en lugar de una discusión es una negociación?

¡Gana el que puede levantarse de la mesa! —esto me lo enseño el empresario y amigo Ignacio Ferrer, también gran jugador de póker—.

Lo puedes ver en los pactos políticos, en los grandes negocios o incluso en temas de pareja. El que puede levantarse de la mesa ha ganado.

Pregúntate si tú puedes levantarte sin consecuencias y si puede hacerlo la otra parte. En ese momento ya sabes quién ganará la negociación sin importar el tema que estés tratando.

Si ninguna de las partes puede levantarse de la mesa: se llegará al mejor acuerdo. Pero si se pueden levantar todos, será como discutir en redes

******ebook converter DEMO Watermarks*******

sociales, estéril. Salvo que uno regale la victoria, no habrá acuerdo.

Conociendo esta regla ya puedes saber si merece la pena sentarte a negociar.

La estrategia socrática: preguntar y no argumentar

Sócrates no discutía como un orador; planteaba preguntas para exponer contradicciones. Aplicar su método en una discusión es una forma elegante y poderosa de desmontar afirmaciones sin entrar en confrontación directa.

Más técnicamente se le conoce como *elenchus* (método de refutación por pregunta) y, en su vertiente constructiva, como *mayéutica* (la «partera» que ayuda a que aflore el conocimiento).

¿Cómo usar el método socrático en una discusión?

1. *Pide aclaración*: «¿Qué quieres decir exactamente con eso» (obliga a precisar).
2. *Consulta supuestos*: «¿En qué te basas para decir eso?» (trae a la luz premisas ocultas).
3. *Solicita ejemplos*: «¿Puedes darme un caso concreto?» (si no hay, flaquea la afirmación).
4. *Explora consecuencias*: «Si eso fuera verdad, ¿qué implicaría?» (muestra efectos absurdos o inaceptables).
5. *Busca coherencia*: «¿Cómo concilia eso con X que dijiste antes?» (destapa contradicciones).
6. *Invita a revisar*: «¿Aceptarías que esto puede tener otra explicación?» (facilita la salida digna).

¿Por qué funciona?

- A diferencia de la confrontación, las preguntas obligan al otro a pensar y justificar.
- Las preguntas bien hechas convierten su afirmación en autoexamen: si la base es débil, su propia respuesta la corroerá.

******ebook converter DEMO Watermarks*******

- Además, el público percibe un diálogo racional y no un intercambio emocional.
- Por último: lo has puesto a discutir consigo mismo. No siente que tiene un adversario. Es más sencillo que recule frente a sus propios argumentos que frente a los de un tercero.

La técnica secreta que negaré haberte enseñado

Nos encanta tener la razón.

Estudiamos maneras de presentar argumentos o de forzar al adversario a revisar los suyos. Pero fijémonos en algo: en ningún momento hemos cuestionado si tenemos la razón; lo importante no es la verdad, es ganar la discusión.

Puede que acabes volviéndote alguien detestable. Cuando alguien discuta contigo repetidamente podrá atacarte diciendo: «Siempre quieres tener la razón» —como si eso fuera motivo para quitártela—.

La razón es subjetiva. Salirte con la tuya es una mezcla de lenguaje corporal, argumentos sólidos, capacidad de exposición y, en buena medida, de las debilidades del oponente. La verdad tiene poco que ver con la victoria dialéctica.

Nos encanta tener razón: es un rasgo humano. Pero si tu personalidad te da ventaja y te hace ganar discusiones en exceso, sobre todo con tu pareja, acabará siendo contraproducente.

Aquí viene la técnica —maquiavélica, sí—. Neutraliza el argumento de «siempre quieres tener la razón».

La idea es sencilla y eficaz: *inicia una discusión de cada tres sabiendo que la vas a perder*.

Te explico cómo funciona:

Si de vez en cuando reconoces que te equivocas y le das la razón al otro, la acusación de que «siempre quieres tener la razón» no podrá volverse en tu contra. Además, ahora podrás decir que «cuando no la has tenido, has rectificado»; de este modo la otra persona está en inferioridad moral si no lo hace.

******ebook converter DEMO Watermarks*******

El truco operativo es este: las discusiones que tú vas a perder las empiezas tú y son sobre asuntos banales. Por ejemplo: discutir si su cumpleaños del año pasado fue un jueves (un error sin importancia) o defender que la tortilla española nació en Portugal (otro ejemplo nada relevante). Inicias la disputa con un postulado falso pero intrascendente; el otro, con buen criterio, te rebatirá con argumentos, buscará pruebas y se implicará. Niegas la evidencia y le das la opción de elevar el tono. Entonces tú retrocedes con elegancia: «Vaya, tienes razón, me equivoqué». Marca claramente el reconocimiento: «Sí, lo admito, tú estás en lo cierto».

Ese gesto tiene dos efectos poderosos:

1. Has perdido en algo irrelevante, de modo que no hay coste. En las discusiones importantes siempre ganas. Pero el conteo no va de lo importante; va de siempre o nunca. Además, es una de tres, o la frecuencia que quieras. La mayor parte de las veces tienes razón.
2. Has creado un precedente de que tú sí sabes rectificar. Cuando llegue la discusión realmente importante, podrás argumentar: «Cuando me equivoco ya siempre te reconozco mi error; ¿por qué no haces lo mismo ahora?». El otro queda descolocado y, aun teniendo razón, está en *default*.

Un par de apuntes prácticos y éticos:

- Las disputas que pierdas deben ser triviales y claramente intrascendentes. No sacrifiques asuntos de valor real.
- No abuses de la técnica: si la usas con frialdad manipuladora en la pareja, crearás desconfianza. Con la persona que amas no conviene jugar con ese grado de estrategia maquiavélica.
- Funciona mejor en contextos profesionales o con personas con las que no tienes una relación íntima y donde necesitas credibilidad a largo plazo (un jefe, un colaborador, un conocido habitual). Ahí, perder deliberadamente de vez en cuando te hace parecer equilibrado y razonable.

******ebook converter DEMO Watermarks*******

Esta técnica es sorprendentemente eficaz: construye reputación de humildad, corta la acusación de «siempre quieres tener la razón» y te deja en mejor posición para las peleas que sí importan.

En resumen: aprende a perder bien y ganarás más de lo que imaginas.

Yo quiero tener un millón de amigos

Decía Roberto Carlos: «Yo quiero tener un millón de amigos».

No puede existir una idea más mala. Las redes sociales se encargaron de prostituir la palabra *amigo*: hoy se llama *amigo* a cualquiera que pulsa «Seguir». «¿Cuántos amigos tienes en Facebook?», te preguntan con orgullo. Como si esa cifra significara algo. Esos «amigos» son, en su inmensa mayoría, desconocidos que engrosan una lista. Tener un millón de amigos suele equivaler, en la vida real, a no tener ninguno.

Somos animales sociales con límites. Ya vimos que estamos diseñados para vivir en comunidades de alrededor de 100-150 personas; más allá de eso la convivencia se vuelve abstracta y anónima. Las ciudades, por ejemplo, nos permiten estar rodeados de gente y, al mismo tiempo, vivir una soledad en compañía que es quizá la forma de soledad más agresiva y devastadora. Ya vimos lo devastador del efecto espectador: podrías caerte en plena vía y que nadie te auxilie. Lo mismo sucede en lo emocional: cuanto más grande y difusa es tu «red», menos probabilidad hay de que alguien te sostenga cuando importe.

La amistad real no se mide por la cantidad, sino por la calidad de las relaciones. Y aquí entra la imagen que quiero que te quedes grabada…

El equipo de baloncesto

******ebook converter DEMO Watermarks*******

No elijo un símil futbolero porque doce en la cancha son demasiados. El equipo del que yo hablo tiene como mucho cinco jugadores.

Nuestra capacidad para «contar» elementos de un vistazo es limitada: distinguimos dos, tres, cinco; cuando hay más, la mente agrupa para poder manejarlo. Si miras un rebaño de doce ovejas, tu cerebro no las percibe como doce unidades aisladas: las agrupa en tres grupos de cuatro o dos de cinco y uno de dos; la cabeza funciona así. Con las amistades pasa algo parecido: no puedes sostener de verdad más de un puñado de vínculos íntimos.

Piensa ahora en esos cinco jugadores como los titulares de tu equipo para la vida. Son las personas con las que verdaderamente juegas el partido: con las que compartes proyectos, con las que cuentas en los días importantes, con las que te cruzas en la pelea cotidiana.

No hablo de saludos, compañerismos superficiales o gente que ves a diario por costumbre —tu madre puede ser quien vive contigo, la ves cuando comes o cenas en casa y cruzas varias palabras al día y no está jugando en el partido emocional—; hablo de quienes ocupan tu centro.

Repara con quiénes de verdad estás todos los días conectado y llevas algún tipo de proyecto en marcha. Esos son tu equipo.

Esto lo saben los fabricantes de móviles: antes se ordenaban los contactos por orden alfabético. Ahora, al hacer una búsqueda los ordena por frecuencia de llamadas. Si lo compruebas, verás que hay menos de cinco personas en el top diario y, si te vas unos años atrás, esas cinco eran otras. Quizá uno o dos se mantengan, pero renovamos el equipo del mismo modo que se renuevan los objetivos y las dinámicas.

No significa que los que no estén han dejado de ser amigos o familiares, ni tiene nada que ver con el cariño. Yo hablo de los que están en la jugada, entran y salen todo el tiempo sin mayor justificación: si entra uno, sale otro. No se puede evitar.

Si en tu alineación hay dos jugadores que no aportan, estás jugando con tres. ¿Y contra quién te enfrentarás? Contra alguien que tiene cinco y que, por tanto, tiene ventaja clara. Si en tus cinco hay personas tóxicas, en realidad has puesto jugadores… del equipo contrario.

Hay gente con habilidades sociales extraordinarias que alcanza una decena de vínculos cercanos al mismo tiempo, pero son la excepción. La

******ebook converter DEMO Watermarks*******

mayoría de nosotros tenemos un núcleo pequeño y eso está bien: más amplitud no equivale a más calidad.

Tampoco es correcto hablar de amigos: un par de esos jugadores pueden no ser amigos, ni siquiera caerte bien. Un jefe, un encargado, un compromiso… Estás compartiendo tu vida con ellos porque te toca. Es igual de válido para la ecuación.

Siendo tan limitada la capacidad de relacionarse, ¿por qué quedar a cenar con esa persona intrascendente por compromiso? ¿Vas a seguir recibiendo a ese conocido que te cuenta sus penas? Está bien ser educado o buena gente, pero la realidad es otra.

Esto no es teoría sentimental; es práctica y consecuencias. Si tus cinco jugadores son delincuentes, las probabilidades de acabar mal crecen. Si son lectores, acabarás frecuentando círculos literarios. Si son emprendedores, tu economía lo va a notar.

Dime con quién andas y te diré quién eres

No es un aforismo moralista: es una constatación práctica. Sí, hay excepciones —Judas se juntaba con once apóstoles y el mismísimo Dios y resultó mala gente—, pero la regla funciona normalmente.

Haz esto ahora mismo: siéntate con un cuaderno y escribe quiénes son tus cinco jugadores actuales. No te engañes: con quienes estás quedando cada día. No a quienes tienes en mente o significan algo para ti. Hablo de operativa, no de afectos. ¿Quién aporta energía, ideas, confianza, honestidad? ¿Quién te tira hacia abajo, te drena o te arrastra a malos hábitos? Sé frío: evalúa y puntúa.

Quizá tengas tres buenos, uno neutro y otro que ocupa ficha, pero no suma. Eso significa que estás en desventaja. No hace falta un corte dramático, quizá no puedas elegir y alguno ocupa tu tiempo porque es tu responsabilidad: si está en tu mano, siembra relación con quien sería tu equipo ideal. Con el tiempo y sin estridencias, tu alineación cambiará. Haz el trabajo del míster y empieza a hacer buenos fichajes. La alineación es tu responsabilidad.

******ebook converter DEMO Watermarks*******

No se trata de abandonar afectos ni de convertirte en oportunista. No vas a dejar de querer a tu familia si no forma parte del juego cotidiano. Ellos van a seguir ahí y no les vas a dar la espalda.

La vida es acumulativa: los cinco con los que interactúas hoy empujan lo que te sucederá mañana. Si eliges bien, el juego cambia.

Ni te imaginas si sacas de tu órbita a alguien tóxico y dejas de perder el tiempo con los que solo piden y no dan. Nos centramos en el trabajo personal para cambiar y mejorar nuestra vida, pero el gran cambio está en la gente que te rodea.

El verdadero significado de la amistad

Has cambiado de trabajo, de pareja y hasta de personalidad varias veces, pero tus amigos han pasado casi inadvertidos en esos cambios.
Podría parecer confuso, pero cuando hablo del equipo de baloncesto —insisto— no me refiero a la amistad, sino a las relaciones cotidianas.

Es cierto que en ese grupo puede haber algún amigo, pero un verdadero amigo no tiene por qué estar ahí, al igual que un familiar puede no formar parte del equipo y eso no altera nada. Porque con los amigos verdaderos, el tiempo no cuenta: podéis pasar años sin veros y, al reencontraros, todo se retoma en el lugar que se dejó. Una charla, unas risas y todo vuelve a su lugar. Un amigo es otra cosa y por eso van y vienen. ¿Sabes por qué?

Cierra los ojos y recuerda al amigo más cercano que tuviste cuando tenías ocho o nueve años, justo cuando empezabas a construir tu máscara. Para revivirlo de verdad, pronuncia su nombre en voz alta.

Hubo un día en la infancia en que jugaste con él por última vez. Nadie lo notó. No hubo despedida. Erais inseparables… y, sin saber cómo, nunca más os visteis.

En aquel momento no elegiste conscientemente; fue tu inconsciente el que decidió. Durante la niñez, todos seleccionamos —sin saberlo— a una o dos personas del colegio o del barrio y las convertimos en «amigos», porque tenemos los lugares restantes ocupados con la familia directa. Con ellos compartimos juegos, peleas, secretos, carcajadas y tardes eternas sin

******ebook converter DEMO Watermarks*******

hacer nada, sentados en un banco. El mundo giraba en torno a ese pequeño universo.

Algunos de esos lazos crecieron con nosotros, madurando. Otros quedaron atrás, convertidos en recuerdos, porque su ritmo vital se desvió del nuestro. Nuevas personas entraron en la cancha.

Así aparecieron otros a quienes también llamamos *amigos*. No contactos en redes, sino compañeros del alma, aquellos ante quienes uno puede mostrarse sin máscara, con total autenticidad.

Pero los lazos humanos son efímeros y quien un día lo fue todo, puede acabar siendo nadie.

Y no pasa nada

La amistad es, por naturaleza, ambigua.

Los seres humanos necesitamos rituales que nos den seguridad y marquen compromisos claros: por eso existen los bautizos, las graduaciones o la firma de una hipoteca. Todos estos rituales señalan un antes y un después. Pero la amistad no funciona así.

Mientras los matrimonios y los acuerdos comerciales se formalizan con pactos y fechas que celebran su inicio —e incluso anticipan su final—, la amistad carece de ese marco. Nadie pronuncia solemnemente: «A partir de hoy somos amigos; estas son mis obligaciones y estas las tuyas».

En su lugar, el vínculo se construye poco a poco, a través de gestos, tiempo compartido y una comprensión mutua que no necesita palabras. El acuerdo es tácito, silencioso, pero real.

Esa falta de normas claras también la vuelve frágil. Sin reglas ni compromisos visibles, es difícil saber cuándo una amistad termina. Simplemente se desvanece, sin una causa definida, sin un adiós concreto… solo un silencio que ocupa su lugar.

La muerte inevitable de los vínculos

******ebook converter DEMO Watermarks*******

La razón por la que el amigo de la infancia y uno mismo jugaron juntos por última vez sin darse cuenta es porque dejaron de ser mutuamente buenos el uno para el otro. Esto no implica que se volvieran malvados, sino que sus perspectivas del mundo, sus gustos, la madurez para enfrentar la vida e incluso sus intereses, dejaron de ser compartidos. Ya no juegan el mismo partido. Y eso puede ser bueno o malo. Porque puede que tú hayas empezado un camino destructivo al que no quieren acompañarte o que estés en una senda de crecimiento donde no pueden seguirte.

Por ello, numerosas amistades concluyen al inicio de la adolescencia, cuando los ritmos de maduración se intercalan. Mientras algunos comienzan a experimentar los primeros cambios físicos y despierta la sexualidad, otros siguen siendo niños.

Aunque el desvanecimiento de estas amistades sea doloroso, no es negativo, ya que nadie es responsable de madurar a un compás diferente al de sus compañeros. Es simplemente una señal de que la vida continúa su trayecto. Lamentablemente, el número de personas con las que se puede alcanzar esta amistad perfecta es muy limitado.

Tipos de amistad y sus finales

La amistad es única porque nace de la elección libre. No depende del dinero, la sangre ni el deseo, sino del afecto y los intereses compartidos. Por eso, cuando uno de esos tres factores —el dinero, la familia o la atracción sexual— entra en juego, la amistad se contamina fácilmente.

Podemos distinguir dos grandes tipos de amistades:

1. *Amistades circunstanciales*

Son aquellas que surgen por coincidencia: compañeros de trabajo, vecinos o padres del colegio. Se disfruta de su compañía y hasta se comparten momentos fuera del entorno común, pero al desaparecer ese contexto —un cambio de empleo o de ciudad—, la relación se disuelve sin conflicto. Nadie es culpable; simplemente se cumple su ciclo natural.

2. *Amistades trascendentes*

******ebook converter DEMO Watermarks*******

Estas se construyen sobre principios compartidos, una manera similar de pensar y una pasión común por la vida. Son afinidades profundas, cercanas a la «amistad virtuosa» de Aristóteles.

Cuando los valores que las sostienen permanecen firmes, el tiempo y la distancia no las destruyen: basta un reencuentro para retomar la conexión donde quedó. Pero si uno de los dos abandona esos valores, el vínculo se erosiona inevitablemente.

Un ejemplo claro de este tipo de ruptura es la de los lazos formados en la escuela o la universidad. Lo que parecía indestructible se debilita cuando llegan las responsabilidades adultas: nuevas ciudades, creencias, trabajos, parejas o hijos. Aunque a veces se mantenga el contacto, la relación cambia de naturaleza: se comparte un pasado, pero poco del presente y nada del futuro.

La mayoría de las amistades no terminan en una pelea, sino que se apagan lentamente, víctimas del tiempo y las circunstancias. Lo más triste es ese reencuentro donde, al intentar revivir lo perdido, solo quedan los ecos de viejos chistes que ya no hacen reír.

La traición y el final abrupto

A pesar de que el desvanecimiento lento es el destino más común, a veces las amistades sí concluyen con estrépito, usualmente cuando se experimenta una traición. En tales casos, no hay nada de malo en que el vínculo termine y, cuanto más abruptamente, mejor. Estas son las amistades que deben morir por necesidad.

Pero no hay que olvidar que no había un contrato ante notario ni un acuerdo verbal, como en el caso de la pareja donde se pide salir y se jura fidelidad. Aquí solo hay un código no escrito y nunca hablado que no necesita explicación ni excusa —será por eso por lo que Judas terminó siendo mal chico—. Judas cometió traición, única conducta imperdonable en amistad.

Esta es la clave: por biología tienes un número limitado de relaciones posibles en interacción constante. Da igual que quieras ampliar el grupo: ¡entra uno, sale otro! Elije bien.

******ebook converter DEMO Watermarks*******

** Frase célebre perteneciente a la serie cómica de televisión *Aquí no hay quien viva.*

******ebook converter DEMO Watermarks*******

Procrastinar y sus terribles consecuencias

Procrastinar es una palabra poco conocida que significa aplazar las tareas, posponer los compromisos, dejar las cosas para el futuro y no terminar una actividad.

A continuación, te explico con detalle todo lo que tienes que saber acerca de cómo afecta a nuestra mente la procrastinación.

******ebook converter DEMO Watermarks*******

******ebook converter DEMO Watermarks*******

Ja, ja, ja… Perdona la troleada. No puedo dejar de ser yo. Me parecía divertido hablar de procrastinación y no escribir nada. *Sorry*.

Procrastinar es malo porque se gasta mucha más energía pensando constantemente en una tarea pendiente que haciéndola. Pero este libro no va de eso.

La premonición, el pálpito y el prejuicio

Estamos tan cerca de encender *la señal* en *lo alto* de la atalaya que me atrevo a tocar algunos temas que se acostumbran a confundir con lo esotérico. Pero no te equivoques, no ha llegado el momento: tienen explicación.

¿Cuántas veces has tomado una decisión acertada sin datos claros o has sentido que, prácticamente, predecías el futuro?

Ya vimos que, gracias a las microexpresiones, podemos «calar» a un desconocido leyendo su lenguaje corporal desde el subconsciente. Parece magia. Pero aquí hablo de otra cosa: situaciones sin interlocutor de las que extraer indicios. Detectar un peligro natural, intuir que algo va a romperse, un negocio que va a salir bien o mal o jugarnos todo a un número en el casino… Estoy hablando de intuición pura y dura.

******ebook converter DEMO Watermarks*******

La intuición no es un truco ni un don etéreo: es un mecanismo rápido y fiable —cuando se usa con criterio— y una trampa mortal —cuando se confunde con deseos o prejuicios—. En este libro la llamamos *el sexto sentido que ya tienes*: opera sin que lo notes, analiza en milisegundos y te entrega una conclusión antes de que Tito, el enanito racional, empiece a escribir la lista de pros y contras. Entender cómo funciona te permite usarla y no ser usado por ella.

La velocidad de Agamenón

Tu cerebro en su subconsciente puede formarse una opinión en una décima de segundo y, sorprendentemente, suele acertar. Un estudio de Harvard mostró que alumnos que vieron breves clips de sus profesores coincidían en sus juicios con lo que luego pensaban observando tras seis meses de clase en el 85 % de los casos. ¿Cómo es posible? Porque no todos los procesos mentales consumen lo mismo. Estamos otra vez en la división de consciente y subconsciente, que es la clave de casi todos los procesos mentales.

- *Sistema uno. El subconsciente*: rápido, intuitivo, eficiente. Decide en milisegundos sin dudar. Lo conoces: es Agamenón, el gigante.
- *Sistema dos. El consciente*: analiza, calcula y evalúa; es lento, costoso y se fatiga. No necesita presentación: Tito, el enanito.

No compiten: colaboran. Si dependes siempre del consciente, pierdes agilidad. Si dependes siempre del subconsciente, te expones a errores. La maestría está en saber cuándo escuchar a cada uno.

Por qué no podemos racionalizarlo todo

Pensar cuesta. Mucho. El cerebro representa solo el 2 % del peso corporal, pero consume alrededor del 20 % de la energía en reposo; exigirle razonamiento profundo dispara ese coste, especialmente en el lóbulo frontal. Además:

******ebook converter DEMO Watermarks*******

- Tienes menos tiempo del que crees: cuando la situación exige una respuesta rápida («¿Estoy en una situación peligrosa?») no hay opción de ejecutar largos cálculos.
- El inconsciente procesa cantidades masivas de información: mientras la mente racional mueve unos cincuenta bits por segundo, el sistema no consciente filtra millones.
- La mente consciente solo sostiene tres o cuatro elementos a la vez; la vida exige miles de decisiones diarias: el cerebro automatiza lo repetitivo para reservar recursos a lo estratégico.

Por eso la intuición —la habilidad de reconocer patrones con velocidad — existe: para que no te atragantes con la complejidad cotidiana.

La intuición es memoria con sentido

La intuición es la memoria útil en acción. No es azar: es experiencia reconocida a velocidad de rayo. El rescatista que grita «¡Salgan ya!» segundos antes del colapso del techo no adivina: su cuerpo ha aprendido patrones de peligro. El agricultor experimentado mira al cielo y poco le importa lo que diga el parte meteorológico. Huele el aire, siente el viento, lo hace desde el subconsciente. Pero sabe que viene granizo. ¿Adivina? No, es experiencia. Conclusión clara: no hay memoria prodigiosa, hay memoria con sentido.

Pálpito y prejuicio

La intuición es poderosa, pero hay dos falsificaciones peligrosas que la imitan:

1. *El pálpito*. No es intuición profunda: es una respuesta rápida cuando el cerebro se salta el análisis porque la situación parece sencilla o familiar pero no lo es.

******ebook converter DEMO Watermarks*******

2. El prejuicio (sesgo). Aquí está el impostor más peligroso. Tus experiencias acumuladas incluyen estereotipos, clichés culturales y valoraciones injustas que se presentan como certezas. No es intuición: es discriminación inconsciente. Estudios de Cornell y Columbia han mostrado, por ejemplo, que acusados percibidos como menos atractivos recibieron sentencias más largas por los mismos delitos y que ciertos rasgos faciales aumentaron la probabilidad de recibir la pena de muerte incluso cuando los jueces intentaban ser justos. Además, operan sesgos comunes: el efecto halo (atribuir virtudes por un rasgo positivo) o el sesgo de confirmación (buscar datos que validen lo que ya crees). Estos espejismos se sienten como intuición y son letales si no los detectas.

La fórmula para una intuición confiable

No tengas por bueno todo lo que se llame *corazonada*. Según pensadores como Gary Klein, Kahneman y Antonio Damasio, la intuición solo es fiable cuando se cumplen tres condiciones:

1. Experiencia. Has vivido muchas veces una situación similar; tu cerebro ha almacenado patrones reales. La intuición surge como sensación, no como adivinanza.
2. Reglas claras y feedback. El dominio tiene normas y un retorno que permite aprender del error. En terrenos donde la retroalimentación es ambigua, la intuición se vuelve pálpito.
3. Estado emocional en eje. Si estás enfadado, ansioso o eufórico, tu «instinto» estará contaminado. Una intuición fiable nace de una mente en calma.

Si falla alguna de estas, desconfía. La intuición no es mágica y no debes confiar ciegamente, del mismo modo que no debes ignorarla cuando surge bajo las condiciones adecuadas.

La intuición es una herramienta increíblemente humana: rápida, elegante y a menudo certera. Pero también puede ser traicionera si la confundes con

******ebook converter DEMO Watermarks*******

pálpitos o prejuicios. Aprende a reconocer cuándo apoyarte en ella: ¿tienes experiencia suficiente?, ¿el campo ofrece reglas y *feedback*?, ¿estás emocionalmente sereno? Si la respuesta es sí a las tres, déjala hablar. Si no, pide a tu Tito que haga su trabajo.

Cuidado con el sesgo de confirmación

Es tentador creer que posees un don sobrenatural cuando tus intuiciones aciertan una y otra vez. Pero cuidado: no es un superpoder, sino una mezcla entre intuición genuina, experiencia, azar… y un sesgo invisible.

El *sesgo de confirmación* nos lleva a recordar más los aciertos que los errores y el *sesgo de supervivencia* refuerza esa ilusión: solo permanecen en la memoria los casos exitosos, mientras los fallos se borran. Así, la mente fabrica una historia donde la intuición parece infalible, aunque en realidad combine percepción, azar y autoengaño.

El peligro surge cuando crees en esa infalibilidad y comienzas a fiarte solo de corazonadas, ignorando datos o señales racionales. Muchas de esas «intuiciones» son simples prejuicios o pálpitos que conducen al error.

Comprender estos sesgos te permite distinguir entre una intuición auténtica y una ilusión de certeza, usar tu sexto sentido cuando tiene fundamento y evitar que distorsione tu visión del mundo.

Las personas con gran sensibilidad espiritual son especialmente vulnerables: pueden confundir el efecto de estos sesgos con dones sobrenaturales. Y cuando eso ocurre, la intuición deja de ser una aliada para convertirse en un espejismo que la aleja de la realidad.

Ojo, que no digo que no exista gente con capacidades que no se puedan explicar desde la ciencia, al menos no tan fácilmente. Pero ese es contenido del siguiente capítulo. En este, te lo niego con vehemencia.

La hipnosis, ese estado alterado de conciencia

******ebook converter DEMO Watermarks*******

Cuando el subconsciente toma el volante

La hipnosis es, sencillamente, un estado alterado de la conciencia. Es ese momento en el que tu subconsciente entra en modo automático y sigue realizando las funciones habituales, porque el consciente, por algún motivo, ha quedado distraído o fuera de combate.

Mucha gente confunde la hipnosis con dormir, pero no tienen nada que ver. Si acaso, se parecen solo en una cosa: el consciente ha dejado de estar al volante. Pero el trabajo que hace el subconsciente es muy distinto. Durante el sueño, sigue procesos biológicos claros y concretos; en la hipnosis, en cambio, el subconsciente se pone al mando y trata de manejar la situación con sus propios recursos.

Todo el mundo ha experimentado estar hipnotizado. Por ejemplo, cuando conduces y llegas a tu destino sin recordar el trayecto o cuando caminas tan absorto en tus pensamientos que acabas en un lugar al que ni siquiera pretendías ir.

En esos casos, tu mente ha entrado en modo automático: el subconsciente estaba conduciendo mientras el consciente se entretenía en otra cosa. Eso es, en esencia, un estado hipnótico.

La hipnosis puede producirse de forma espontánea o provocarse voluntariamente. Una de las formas más comunes es mediante audios guiados, que combinan sonidos o músicas en frecuencias específicas para estimular ciertas áreas del cerebro. A menudo, una voz acompaña el proceso, dirigiéndose al consciente con un discurso diseñado para activar la imaginación hasta que este se distrae o se ausenta. En ese punto, el subconsciente queda libre para recibir mensajes o sugerencias.

El fundamento de estos audios es claro: primero se induce un estado de ensoñación o concentración, luego se le habla al consciente a través del lenguaje y finalmente, cuando se sabe que el consciente «ha abandonado la sala», se transmiten los mensajes directamente al subconsciente.

Recordemos que el subconsciente ve y escucha todo, incluso cuando el consciente no está prestando atención. Por eso, es ahí cuando resulta más fácil reprogramarlo, hablarle o escucharle.

Pero no todos los audios que circulan por ahí funcionan. Muchos no están correctamente diseñados: las frecuencias no son las adecuadas o el

******ebook converter DEMO Watermarks*******

discurso carece de estructura para guiar al subconsciente hasta el punto de entrega y aceptación. La hipnosis no consiste en una voz agradable con música de fondo, sino en una arquitectura sonora y verbal precisa, pensada para generar un cambio real.

Muchos prefieren formas presenciales de inducir la hipnosis. Con un hipnoterapeuta: esto funciona por un sesgo de autoridad y porque se puede maniobrar durante la sesión en arreglo a las observaciones del profesional. Una de las técnicas más conocidas es distraer al consciente mediante un estímulo repetitivo: observar una llama, seguir un péndulo o cualquier acto que obligue al cerebro lógico a relajarse, para finalmente comenzar con la sesión dando al subconsciente las herramientas que precisa o preguntándole directamente sus mensajes, algo extremadamente terapéutico cuando el problema es una falta de comunicación entre ambas partes.

A diferencia de lo que muchos piensan, no es más difícil hipnotizar a una persona inteligente. Al contrario: cuanto mayor capacidad de atención e imaginación tiene alguien, más fácilmente puede entrar en trance. En cambio, las personas con escasa imaginación o bajo nivel de atención—por ejemplo, alguien ebrio o drogado— no pueden ser hipnotizadas, porque la hipnosis requiere colaboración y concentración.

Entendidos los fundamentos, estamos listos para aprender las técnicas prácticas para entrar en estado hipnótico.

Hipnosis teatral e hipnosis clínica

Tanto la hipnosis teatral como la hipnosis clínica son reales. La diferencia no está en la autenticidad del fenómeno, sino en su propósito y contexto.

Cuando ves por televisión a un hipnotista tocar a alguien en la cabeza y hacerlo caer al suelo como si se desmayara, es lógico pensar que hay un truco, un cómplice o una exageración. Ese es el motivo por el que los programas de televisión que ofrecen hipnosis lo hacen con famosos, porque si usasen personas anónimas se prestaría a la incredibilidad (con los famosos también, pero al menos te ríes). Sin embargo, lo que sucede es absolutamente real. La clave está en el fundamento de la hipnosis teatral,

******ebook converter DEMO Watermarks*******

que se basa en la capacidad del hipnotista para cribar o seleccionar a las personas más susceptibles.

Aproximadamente un 10 % del público es altamente hipnotizable de forma instantánea o inductiva. Son personas extremadamente imaginativas, con gran facilidad para entrar en trance. Esto significa que, de cada 100 espectadores, mínimo diez llegarán hasta el final del proceso.

Por eso, los hipnotizadores teatrales comienzan siempre con una charla introductoria: no es relleno, es una preparación psicológica. Durante unos veinte minutos, el hipnotista explica lo que va a ocurrir, muestra sus credenciales y, sobre todo, activa el sesgo de autoridad. El público necesita percibirlo como una figura capaz de hacer lo que dice. Esa percepción despierta confianza en el subconsciente y hace más fácil entrar en hipnosis.

Aquí sobra el enanito. Es a él a quien distraemos, a quien apartamos. Por eso, desde fuera, la hipnosis puede parecer extraña: una persona dócil, obediente, que responde a cada indicación sin resistencia. No es debilidad, es que el gigante está al mando y está acostumbrado a obedecer sin cuestionar.

La realidad es que nadie hipnotiza a nadie. Tú eres quien se hipnotiza. El hipnotizador solo actúa como guía o canalizador, ayudándote a entrar en el estado en el que ya sabes estar: el mismo en el que vas conduciendo o caminando sin darte cuenta. El poder no está en el hipnotista, está en ti. Pero, paradójicamente, te resultará más fácil alcanzar el estado si crees que él tiene ese poder.

Una vez el público ha sido preparado, el número de personas hipnotizables puede aumentar del 10 al 15 o incluso al 20 %. Entonces llega la primera prueba colectiva: ejercicios sencillos, como mover los brazos o unir las manos. En ese momento, el hipnotista observa: quién se sugestionó más, quién movió antes los brazos, quién se quedó con las manos realmente pegadas o quién no mostró reacción. Esa observación es la primera fase del cribado.

Después, invita a subir al escenario a quienes quieran participar. Entre ellos habrá de todo: algunos no entrarán en hipnosis instantánea, otros sí y muchos lo harán porque salieron a retarlo, lo que suele ser el error más divertido. Son, precisamente, los que caen más rápido, ya que las personas con pensamiento crítico e imaginación viva son las más propensas a

******ebook converter DEMO Watermarks*******

hipnotizarse. En cambio, la gente tímida o con escasa capacidad de imaginación —o directamente limitada— se queda sentada, y mejor así, porque difícilmente lograrían entrar.

En el escenario comienza la segunda selección. El hipnotizador realiza nuevas pruebas y algunos participantes entran en trance profundo de forma casi inmediata. Otros no logran desconectarse. Entonces se va filtrando al grupo: «Tú puedes sentarte», «Tú quédate».

El secreto está en que cuanto mayor sea la cantidad de público, más fácil será encontrar un grupo representativo. En una sala de 500 personas, puedes contar con unas cincuenta dispuestas a vivir la experiencia completa. Ese es el verdadero secreto de la hipnosis teatral.

Ahora, hablemos de la hipnosis clínica.

Hipnosis clínica: cómo funciona en consulta

En la hipnosis clínica el funcionamiento es distinto. Evidentemente, no se puede hacer un cribado como en un teatro. No llegan cinco pacientes y se atiende solo a uno por ser «más fácil»: aquí no existe esa suerte ni se necesita una hipnosis inductiva instantánea. En clínica hay todo el tiempo del mundo.

El sesgo de autoridad debe estar presente: ayudan la bata blanca, el despacho, el diván, los títulos colgados en una zona visible y, además, una buena reputación o reseñas en internet. Todo esto predispone al paciente a entrar en hipnosis más fácilmente, pero no es indispensable.

Después llega el momento de actuar como psicólogo: escuchar, conocer, saber y elaborar un plan. No se hace una hipnosis «así como así»; hace falta un objetivo. Por eso es imprescindible que la persona que realiza la terapia sea un profesional formado en técnicas de hipnosis clínica. Evita ponerte en manos de charlatanes y pide una certificación o una referencia sólida: con tu mente no se juega.

Por error, alguien puede desbloquear un recuerdo que quizá está bloqueado por una razón y «abrir la jaula al león». Hay que conocer los problemas del paciente y lo que pretende. Si, por ejemplo, quiere salir de una adicción, no hay que olvidar lo aprendido: la adicción es una

******ebook converter DEMO Watermarks*******

consecuencia, no una causa; difícilmente se supera si el problema que hace recaer sigue ahí. La hipnosis no es un instrumento mágico (aunque sí una herramienta efectiva); hay que saber cómo utilizarla.

En la hipnosis clínica no entra en juego la inducción instantánea del 10 % de las personas; aquí entran todos porque tenemos tiempo y técnica. Primero, se conduce a la persona a un estado de relajación. El tiempo puede ser media hora, cuarenta minutos, una hora y media, lo que haga falta. En un escenario sería imposible: el público no esperaría una hora para ver el primer efecto. Por eso, en escena «juegan» con nosotros ese 10 % y los espectáculos han de ser multitudinarios para tener un universo seleccionable suficiente.

Si un paciente necesita terapia de hipnosis para corregir una conducta, localizar un recuerdo o poner en contacto al consciente con el subconsciente y resolver una problemática, se dispone de todo el tiempo. Se empieza con técnicas de relajación; poco a poco se le da consciencia al subconsciente, con ejercicios que le permitan tomar control de partes que habitualmente pertenecen al universo del consciente. A la vez, se distrae al consciente mediante la imaginación, figuras visuales y otras técnicas, hasta que finalmente se desconecta.

Cuando el consciente se ha desconectado, se habla con el subconsciente. El consciente no está dormido: está distraído en algo; incluso puede formar parte de la experiencia y recordarlo todo. Pero, al mismo tiempo, estamos programando el subconsciente. Al acabar la sesión, la persona puede pensar que no estuvo hipnotizada y, sin embargo, empiezan a cambiar actitudes: el milagro es que su subconsciente escuchó lo que querías decirle y no sabías cómo.

Cómo puedo hipnotizar

Aquí entramos en un terreno delicado. Lo principal sería que acudieras a una asociación de hipnosis clínica y que aprendieses la técnica porque es terapéutica y tiene un gran trasfondo. Vas a estar de alguna manera influyendo o participando del subconsciente de una persona que se ha puesto en tus manos, por lo tanto, no es algo que deberías hacer al tuntún.

******ebook converter DEMO Watermarks*******

Pero si lo que tú quieres es hacerlo sobre ti mismo, en ese caso la cosa es distinta. ¿Cómo conseguir ese estado alterado de conciencia? Hay muchas maneras. Una de ellas es manejando tu capacidad de abstracción. Incluso mucha gente lo ha llegado a confundir con el viaje astral. Has de tumbarte en la cama y escuchar algún audio, un ruido blanco o alguna música en algunas frecuencias concretas, los cuales facilitan el acceso a estados de relajación profunda.

La literatura y las prácticas de audio asociadas a la inducción indican que las ondas theta, en torno a 4-7 Hz (o 4-8 Hz según autores), están vinculadas con estados de profunda relajación, ensueño y trabajo directo sobre el subconsciente; el borde alfa-theta (aprox. 7-8 Hz) también se cita como una zona óptima para la visualización y la reprogramación.

Luego puedes utilizar una voz guiada, que puede ser incluso la tuya. Tú mismo podrías grabarte una voz para llevarte al sitio o utilizar alguna de las muchas sesiones profesionales disponibles. Las mías, por supuesto, son accesibles; búscalas por mi nombre en internet. Tienes sesiones completas, gratuitas y con planes accesibles, perfectamente guiadas y que han generado un alto grado de satisfacción.

Pero si tú te hipnotizas, ¿quién te da la información? Por eso es importante que tengas ese audio que tú mismo te grabaste, donde te des la información en el momento. Hoy en día la tecnología permite que sea tu propia voz la que te guíe, por lo tanto, no vas a necesitar mucho más.

Hay que cumplir una serie de normas y el camino es el siguiente: relajación guiada larga, distracción del subconsciente mediante imaginación, transferencia de control, comunicación final.

Explicación técnica:

1. Graba tu voz (5-20 minutos): guion breve que incluya relajación progresiva — visualización guiada — mensaje claro.
2. Sesión de autohipnosis con theta: utiliza auriculares estéreo para audios de *binaural beats* en 4-7 Hz (o un descenso progresivo 8-4 Hz); para una progresión de frecuencias en una sesión larga: empezar en alfa (≈8-12 Hz) para relajación y descender a theta (4-7 Hz) para trabajo profundo. Grabar con voz cercana, baja y pausada, y mantener la música a volumen inferior a la voz.

******ebook converter DEMO Watermarks*******

3. Repetición programada: escucha tu audio veintiún días (o sesiones diarias durante dos a cuatro semanas) a la misma hora, manteniendo postura y contexto consistentemente.

Atención: veintiún días es el ciclo en el que un patrón se convierte en hábito. Si haces cualquier cosa (deporte, dieta, dejar de fumar o lo contrario, fumar, volverte sedentario, alimentarte mal…) a los veintiún días el subconsciente lo incorpora como un hábito. Lo transformador no son las acciones, sino los hábitos adquiridos. Si vas dos semanas al gimnasio y no vas más, has perdido quince días.

Cuidado con lo que pretendes programar. Tu subconsciente no diferencia la realidad de los mensajes inducidos y puede llegar a creerse cualquier cosa. Un mal trabajo puede tardar mucho tiempo en ser resuelto y dejar secuelas.

Si no precisas escuchar al subconsciente, desbloquear o aislar un recuerdo y lo único que buscas es enviarle un mensaje al subconsciente y reprogramarlo, existe otra forma más sencilla y menos peligrosa: *bombardear por saturación con mensajes repetidos*.

El subconsciente lo ve todo y, si colocas los estímulos en el lugar y la forma adecuados, la repetición puede terminar haciendo que el subconsciente los asimile. Hablamos, en definitiva, de programación por repetición.

La técnica de programación pasiva

El objetivo consiste en escuchar al subconsciente, entenderle y también hablarle. Lo primero solo es posible mediante hipnosis o terapias psicológicas bien estructuradas, pero en lo que concierne a hablarle hay otros métodos. No hace falta trance, ni péndulo, ni música binaural. Solo saber cómo dirigir el mensaje al verdadero jefe de tu mente: el gigante.

Ya sabemos que el gigante *lo ve todo*. No se le escapa ni un detalle. Del mismo modo que cuando a un niño le repiten que es un inútil termina

******ebook converter DEMO Watermarks*******

creyéndolo y será un adulto inseguro y abocado al fracaso, podemos aplicar el mismo mecanismo para el bien.

No vas a conseguir desprogramar un patrón que adoptaste tras toda una infancia recibiendo estímulos negativos en unos días, pero el primer paso es el inicio de la carrera. A nuestro favor tenemos que lo vamos a hacer de forma mucho más efectiva, pero no serán estímulos aleatoriamente repartidos, sino que aparecerán en momentos clave.

¿Qué debes hacer?

Nivel básico. Coloca frases visibles en los lugares que miras con frecuencia o donde inevitablemente posas la vista:

- el espejo del baño,
- el pomo de la puerta al salir,
- la puerta de la nevera.

Escribe ahí mensajes sencillos y positivos para hablarle a tu subconsciente:

«Me gusta mi trabajo».

«Soy una persona responsable».

«No tengo complejos».

«Me quiero a mí mismo».

Elige frases que quieras convertir en realidad y repítelas visualmente cada día.

Puede ayudar aprovechar los lugares que asocias con sensaciones agradables. Por ejemplo, al abrir la nevera —justo antes de comer algo rico — es un buen momento para leer «Soy una persona alegre» o «Disfruto de mi vida».

En la foto de mi familia al abrir la cartera, en el cajón del armario donde tengo mis *hobbies*…

De ese modo, el mensaje se asocia a una emoción positiva y penetra más rápido en el subconsciente.

******ebook converter DEMO Watermarks*******

Hazlo con constancia. Con el tiempo, el subconsciente empieza a responder: el gigante te escucha.

Nivel experto. El subconsciente entiende peor el lenguaje verbal y capta mejor las imágenes que las palabras. Por eso te propongo sustituir los textos por imágenes: tu mascota, un ser querido o incluso una foto tuya en un momento feliz, alcanzando una meta o disfrutando de un logro.

No importa si la imagen no es real. Para propósitos es preferible. Puedes crearla con inteligencia artificial: una foto tuya en París o en una playa paradisíaca donde aún no has estado como un objetivo.

Lo importante es que te veas bien, atractivo, pleno, satisfecho.

Esa imagen será mucho más poderosa que cualquier frase

Recuerda: tu subconsciente no habla tu idioma. Y aunque la repetición funciona, una sola imagen puede ser más efectiva que mil palabras.

Ejercicio práctico.
Saturar al gigante.

1. Elige cinco lugares clave que veas cada día (espejo, nevera, escritorio, coche, puerta de salida).

2. Coloca mensajes cortos y positivos, escritos a mano o impresos.

3. Añade una imagen poderosa (real o creada) que despierte una emoción positiva.

4. Revisa cada día esos lugares, aunque sea de reojo.

5. Al verlos, provoca una sonrisa o respira con satisfacción, reforzando la felicidad que te proporciona esa imagen.

Claves del funcionamiento

******ebook converter DEMO Watermarks*******

1. Evidencia en psicología cognitiva: la exposición repetida a afirmaciones visuales positivas refuerza la autoimagen y la autoconfianza, siempre que sean creíbles para el sujeto.
2. Efecto de las imágenes emocionales: estudios de neuroimagen confirman que las áreas límbicas responden con mayor intensidad a imágenes propias que a texto verbal.
3. Principio de priming: los estímulos repetidos, incluso inconscientes, predisponen las decisiones y conductas posteriores.
4. Técnica de visualización guiada: reforzar las imágenes con emociones positivas (música, olores, entorno agradable) aumenta la retención subconsciente.

La fórmula del éxito (mi método)

El éxito, según mi experiencia, se alcanza cuando un objetivo ha sido consensuado por el consciente y el subconsciente. Si Tito y Agamenón están de acuerdo, nada ni nadie puede detenerlos.

Pero para lograrlo deben trabajar juntos. A Tito lo controlamos con relativa facilidad: puede estar condicionado por lo social, influido por lo personal o incluso coaccionado, pero en general sabe lo que quiere. Convencer a Agamenón, en cambio, requiere más arte. Para que acepte una idea que no nazca de él mismo —y sus ideas suelen ser simples y básicas— hay que recurrir a una mezcla de hipnosis, psicología y algo que aún no sé explicar… pero que funciona.

No basta con colocar frases o imágenes por la casa: eso sirve para modificar conductas, no para hacer que «el universo conspire a tu favor».

El siguiente nivel del libro se llama «*La señal»*. Este mensaje vive entre dos mundos: por un lado, tiene un pie en lo racional; por otro, roza lo metafísico y nos conduce directamente a la última parte. Nuestro objetivo es insertar los mensajes adecuados en el instante preciso en que consciente y subconsciente observan lo mismo. No solo para programar —que también —, sino para hacer algo un poco más atrevido.

Voy con mi teoría: creo que somos artífices de nuestro futuro, que con el pensamiento podemos moldear la realidad. No es una locura. Sabemos que

******ebook converter DEMO Watermarks*******

el tiempo es un constructo y la ciencia no afirma, pero tampoco niega que el futuro ya esté «escrito», igual que el pasado; simplemente no lo recordamos. La naturaleza cuántica de la realidad sostiene que lo no observado no «sucede». Este libro, antes de existir, fue una idea: primero estuvo en mi mente y ahora es materia.

Con todo ocurre igual: deseas algo, crees en ello y entonces sucede. Pero no siempre, claro; si fuera así, no habría suficientes premios de lotería para todos los que los desean. Solo sucede cuando se hace correctamente, en comunión con la realidad.

Einstein, cuando la mecánica cuántica daba sus primeros pasos, se negaba a aceptar que el universo fuera puro azar. «Dios no juega a los dados con el universo», decía. Y también: «Me niego a creer que la luna no esté ahí cuando nadie la mira», aludiendo al colapso cuántico, ese momento en que una partícula se manifiesta al ser observada.

Con esto en mente, me atrevo a pensar que existe una forma de influir en nuestro destino: verbalizar el deseo con convicción desde el consciente justo en el momento en que el subconsciente está escuchando.

¿Cuándo sucede eso? Cuando algo te sacude la atención; en ese instante ambos convergen en los sentidos.

Por ejemplo: ves una matrícula capicúa, miras el móvil y son las 11:11 o se repite un número que te llama la atención —pares, correlativos, decrecientes… da igual—. No imaginas la cantidad de combinaciones numéricas que nos rodean: basta con que una cumpla un patrón «mágico» para que empiecen a aparecer más a menudo de lo que crees.

Ahí entra en juego la técnica: detén el pensamiento, respira y crea una imagen nítida. Visualiza lo que deseas conseguir, de corazón. No importa lo que sea, pero hazlo con la certeza de que vas a lograrlo: aprobar unas oposiciones, conocer a alguien especial, encontrar otro trabajo… Evidentemente deben ser cosas que te involucren, que desees de verdad, no impuestas; que sean alcanzables —por muy ambiciosas que parezcan— y que no impliquen el perjuicio de nadie, porque el karma existe.

No nos engañemos, esta técnica que yo llamo *la fórmula del éxito* tiene base científica, pero está rozando lo paranormal. ¿Será que sin darnos cuenta ha llegado el momento de pasar a la última fase?

******ebook converter DEMO Watermarks*******

Recorrimos toda *la base*, completamos *el ascenso*, hemos llegado a *la cima* de nuestra atalaya, estamos listos para transmitir…

******ebook converter DEMO Watermarks*******

la señal.

IV — LA SEÑAL
En la Cima encenderemos la llama.
lo aprendido es poco frente a lo que no.
El misterio nos recuerda que hay un alma.
luz que alumbra más allá de la razón.

******ebook converter DEMO Watermarks*******

******ebook converter DEMO Watermarks*******

Esta última parte del libro será la más personal. Vamos a dejar de ser completamente científicos para adentrarnos en territorios donde la experiencia y la intuición pesan más que la evidencia.

Son vivencias difíciles de explicar, momentos que despertaron en mí preguntas y proporcionaron respuestas que considero valiosas. Siempre he intentado apoyarme en el método científico, aunque hay ocasiones en las que lo que único que queda es un simple acto de fe.

Voy a ofrecerte mi visión, la forma en que entiendo la realidad de todo esto. Puede que esté equivocado; mi experiencia me dice que no. Aun así, te invito a leer esta parte con pensamiento crítico.

Hasta ahora hemos sido rigurosos: hemos recorrido un camino lógico, empírico, con explicaciones comprobadas y aplicaciones prácticas. Ahora daremos un paso más allá abriendo la puerta a aquello que no sabemos explicar.

Recuerda que el mentalismo se sostiene sobre tres pilares. El primero, *el ilusionismo* —no lo trataremos aquí—. El segundo, *el científico* —ha ocupado la mayor parte del libro—. Y el tercero, el que ahora nos convoca, es *el espiritual o esotérico*.

Porque, aunque tratemos de reducir la experiencia a la interacción material de unas leyes definidas, en el fondo intuimos que hay algo más. Sería demasiado triste pensar que no lo hay.

Antes de avanzar, te propongo un marco de lectura crítica: no se trata de creer o no creer, sino de mantener la mente abierta y analizar cada idea como un experimento interior. Del mismo modo que la ciencia observa los fenómenos del mundo físico, aquí te invito a observar los fenómenos de tu propia mente. No busques pruebas externas: busca resonancia interna.

Y si algo de lo que leas te parece imposible, recuerda que el cuerpo y la mente están más conectados de lo que solemos admitir. Basta pensar en el efecto placebo para entender que la creencia, por sí sola, puede modificar la biología.

******ebook converter DEMO Watermarks*******

Así que avancemos con curiosidad, con respeto por lo inexplicable y con la convicción de que, al final, toda verdad empieza siendo una herejía.

Vamos a ver el futuro

Los videntes, como casi todo en la vida, surgen para atender una necesidad del mercado: si hay demanda, alguien oferta.

Desde que adquirimos la noción del tiempo —ese constructo en el que vivimos atrapados— surgió el miedo al futuro. En sociedades antiguas, el hombre primitivo tenía la necesidad de saber si vendría un invierno más crudo, una sequía o un ataque. Y quienes ofrecían una respuesta —aunque fuese inventada— obtenían prestigio, poder o sustento. ¡Ni qué decir si acertaba!

Con el paso de los siglos, esos roles se institucionalizaron. Hombres prominentes y líderes tribales consultaban adivinos antes de tomar decisiones clave: declarar la guerra, mover tropas, alianzas, comprar, vender, cualquier cosa. Acertar traía recompensas; fallar podía costar vidas o reinos enteros.

Desde el hechicero ancestral al físico cuántico del CERN, ciencia y magia han ido de la mano: la alquimia es la prima de la química, la astronomía hija de la astrología, la matemática de la numerología, la neurología de la frenología… Todas las disciplinas científicas tienen su pariente esotérica.

Pero no arranquemos este recorrido histórico en los gurús de las cavernas. Empecemos por algo más sofisticado.

Las pitonisas griegas

Entre los exponentes de la adivinación se encuentran las pitonisas de Delfos. En Grecia existían grietas en rocas volcánicas que producían emanaciones gaseosas. Tradicionalmente se ha sostenido que estos vapores inducían un estado de trance en la sacerdotisa del oráculo —la Pythia—, quien pronunciaba visiones delirantes que luego eran interpretadas por

******ebook converter DEMO Watermarks*******

sacerdotes —un «cebollazo» de toda la vida similar al que te proporciona con ayahuasca el chamán de turno—.

Esa hipótesis ha sido tema de debate: algunos estudios modernos sugieren que esas emanaciones contenían gases ligeros como etileno, metano o etano, que podrían inducir estados alterados de conciencia. Pero también hay quienes cuestionan la existencia de una fisura real o gases relevantes en el sitio del oráculo y se decantan por un poco más de teatro.

Además, fuentes antiguas no siempre describen que la Pythia hablase en un lenguaje incomprensible: algunos relatos la ven como capaz de articular respuestas coherentes. En cualquier caso, sus mensajes eran lo suficientemente incomprensibles y ambiguos como para que fuese necesario que los sacerdotes del templo interpretaran sus discursos, los estructurasen, incluso los reformularan para satisfacción del consultante. A gusto del cliente. El profetizado hacía su ofrenda y se iba con una respuesta más o menos satisfactoria.

Uno de los mitos sobre su origen cuenta que un pastor observó comportamiento extraño en sus cabras cerca de una grieta; las cabras entraban allí y salían balando y tropezando erráticamente. Desde ese episodio se considera que emergió el oráculo. Sobre esas grietas se edificaron los oráculos. Es lo que tiene Grecia, mucha isla volcánica, muchos gases tóxicos: delirios místicos.

Suena a coña, pero muchos de los grandes hechos históricos se decidieron con respuestas basadas en este tipo de fenómenos… y hoy son parte de la historia. Incluso gozan de buena salud: se siguen proclamando «pitonisas» muchas videntes a día de hoy, aunque se perdió el contexto.

Los augures romanos

Con los romanos, la práctica adivinatoria adoptó formas más sistemáticas. Los augures eran sacerdotes encargados de interpretar los *auspicios*, en especial observando el vuelo y comportamiento de aves.

El término *augur* viene de *auspicium*, que significa «observar señales, sobre todo el vuelo o el comportamiento de las aves, para interpretar la voluntad de los dioses».

******ebook converter DEMO Watermarks*******

Con el tiempo, *augurio* pasó a referirse a cualquier forma de adivinación, no solo a las aves.

Otra práctica común fue la *haruspicina*, que consistía en examinar las vísceras de animales sacrificados para buscar señales divinas. Esta técnica, tomada de los etruscos, seguía rituales y normas precisas.

Los augures trabajaban en un espacio sagrado llamado *templum*, desde donde observaban el cielo. Si no veían aves o los signos no eran favorables, usaban pollos domésticos y observaban cómo comían para hacer sus predicciones.

De ahí viene lo de pájaro de mal «agüero», te auguro un futuro prometedor o el nombre que recibe el auspiciante que, aunque usamos como término comercial, nadie duda que aporta buena fortuna.

El verbo *inaugurare* significaba originalmente «autorizar un acto o consagrar algo tras consultar a los augures». Antes de empezar una obra o asumir un cargo, los romanos pedían a los augures que observaran los presagios. Si eran favorables, se decía que el acto quedaba «inaugurado», es decir, aprobado por los dioses.

Con el tiempo, el sentido religioso se perdió e *inaugurar* pasó a significar simplemente «empezar oficialmente algo», como un edificio, una exposición o una etapa.

Como puedes ver, estos adivinos han sobrevivido en nuestro vocabulario hasta nuestros días. Seguro que ninguno lo vio venir. Ja, ja, ja.

Las mancias y el arte de hacer visible lo invisible

He querido mostrarte dos ejemplos clásicos antes de dar un salto al presente. Por supuesto, han existido muchos más, y en todas las culturas, pero lo importante es el *modus operandi*.

Si te fijas, todos los antiguos adivinos tenían algo en común: la necesidad de teatralizar o basar su predicción en algo tangible.

Cuando alguien presenciaba a una sacerdotisa delirando en el templo y relatando visiones, su mensaje tenía un soporte. No surgía de la nada:

******ebook converter DEMO Watermarks*******

existía un relato, algo visible o audible que el sacerdote podía interpretar.

Del mismo modo, los augures tenían un pájaro como prueba o abrían las entrañas de un animal. Aquello les daba una base física, tangible, sobre la que emitir un juicio y justificar su predicción.

Que esa base tuviera o no conexión real con el resultado era lo de menos. Lo importante era que había algo que ver, algo que sostuviera el mensaje.

El ser humano, por naturaleza, desconfía de quien dice saber el futuro, porque en el fondo de su mente sabe que eso no debería ser posible.

Y, sin embargo, seguimos buscando esas señales.

Las mancias modernas

Hoy los videntes emplean lo que se conoce como *mancias*, es decir, técnicas para adivinar.

La astrología, por ejemplo, es una de las más antiguas. El astrólogo redacta una carta astral, observa la posición de los planetas y emite una predicción.

Y aunque sus conclusiones sean discutibles, su método se apoya en algo visible y verificable: los astros están ahí, se pueden medir, calcular, señalar en el cielo. Eso genera confianza. El consultante siente que la información no surge de la nada, sino de una base tangible, aunque su interpretación sea simbólica.

La cartomancia funciona igual.

Antes de sacar una carta del tarot hay un ritual: cortar el mazo, no cruzar los brazos o las piernas, usar la derecha o la izquierda, limpiar energías. Todo está diseñado para que el momento de extraer la carta sea especial, distinto a cualquier gesto cotidiano.

Y cuando aparecen *la torre*, *la muerte* o *los enamorados*, el vidente ya tiene una imagen en la que basar lo que será su predicción.

Cada carta, si lo analizas, es deliberadamente ambigua: *la muerte* puede anunciar una desgracia o un renacimiento; *los enamorados* pueden ser una bendición o una ruina.

Esa ambigüedad es precisamente lo que permite al vidente construir su discurso a medida de quien lo escucha.

******ebook converter DEMO Watermarks*******

Existen tantas mancias como imaginación humana: la quiromancia (leer las manos), la tasseografía (leer los posos del té), la numerología, la astromancia y hasta algunas más excéntricas, como la de Paco Porras, un vidente español que llegó a interpretar vegetales —abría calabacines y cebollas para leer en ellos el porvenir—.

Lo curioso es que, en realidad, la mancia es lo de menos.

El poder no reside en el objeto ni en el ritual, sino en el vidente.

El objeto es solo el escenario sobre el que actúa su discurso.

Porque si alguien te toma la mano y te lanza una predicción directa, cuesta creerle. Mucha reputación debe tener.

Pero si esa misma persona realiza un ritual, despliega cartas, mira al cielo o hace cálculos, entonces la predicción parece tener fundamento.

Aunque sepamos que no lo tiene, solo la verdadera fe no necesita pruebas.

¿Le quita esto validez a la videncia? No.

Solo explica cómo funciona el mecanismo cuando es un negocio.

Las mancias son decorado, lenguaje, envoltorio. Pero la verdadera esencia —la que nos interesa explorar— está en otra parte: en el mensaje mismo. En su contenido.

Y en cómo, a veces, ese mensaje acierta más de lo que la razón está dispuesta a aceptar.

Explicación de la videncia: destino, tiempo y conciencia

Para abordar la videncia —y que no parezca brujería— primero debemos enfrentar dos pilares más trascendentales. Lo tremendo de aceptar la videncia no es la posibilidad de ver el futuro, sino lo que implica: abrir un melón de proporciones cósmicas.

¿Existe el destino?, ¿existe el tiempo? Porque sin esos dos conceptos, la idea de «ver el futuro» no tiene fundamento.

1. Destino: si todo está escrito, las predicciones tienen sentido

******ebook converter DEMO Watermarks*******

Si existen un destino y un guion predeterminado, entonces una persona podría verlo. En ese caso, la predicción no es una adivinación, sino un acceso.

Si no existe destino sino puro azar, nadie podría ver el futuro con certeza. Todo serían probabilidades, escenarios posibles, no realidades escritas.

Eso ayuda a responder una pregunta que me hacen siempre:

«Si puedes ver el futuro, ¿por qué juegas a la lotería?».

Analicemos la pregunta con seriedad:

Si realmente existiera el destino, eso significaría que todo está ya escrito, incluidos los resultados de la lotería. En ese caso, podrías ver el número ganador, pero también verías que no estaba destinado a ti. Además, verías todas las consecuencias ligadas a ese número: la persona a quien le tocaría, cómo cambiaría su vida, la de sus hijos y todo lo que desencadenaría ese premio.

El destino abarcaría tanto tu suerte como la del otro. No se puede elegir una parte y negar la otra. Si intentaras intervenir para cambiar el resultado y hacer que te tocara, estarías alterando el curso de los hechos, lo cual sería imposible si el destino realmente existe.

En resumen: si hay destino, no puedes cambiarlo; y si puedes cambiarlo, entonces no hay destino.

¿Y si no hay destino? Simplemente no habría número: actuaríamos en un cosmos azaroso sin trayectorias fijas y no habría modo de «ver lo que será», porque nada «es». La predicción no tiene sentido sin destino.

Entonces, el primer obstáculo que debemos superar para sostener la videncia es aceptar *destino* como posibilidad válida en este marco.

2. Tiempo: ¿fluye o es un bloque?

Una vez aceptado el destino, el cual no se puede alterar, ya es posible hacer predicciones. Ahora surge la segunda gran pregunta: *¿existe el tiempo?* Porque si todo ya está escrito, ¿para qué sirve verlo? ¿No sería una carga? Esa ha sido una maldición temática en la mitología (piensa en Edipo: por más que huye, cumple su destino). Incluso hay figuras míticas que

******ebook converter DEMO Watermarks*******

conocen el futuro y no pueden cambiarlo —voces que predicen desastres y no evitan su curso—.

Para que la videncia tenga sentido, no basta con destino: el tiempo debe tener alguna cualidad especial que permita ser visto desde una posición privilegiada. Y aquí es donde entra una hipótesis personal, sostenida por algunas teorías físicas:

Igual que recordamos el pasado parcialmente —no todo, solo lo relevante—, nuestra conciencia podría «recordar» el futuro, seleccionando patrones o fragmentos en función de estímulos o resonancias, del mismo modo que funcionamos con la memoria. No significa que veamos todo, sino que nuestra conciencia accede a retazos del «bloque» temporal.

La física moderna permite imaginar algo así: en la teoría del «universo bloque» (eternalismo), pasado, presente y futuro existen simultáneamente como un todo.

Desde otro sistema espacial —por ejemplo, desde Saturno— podrías «ver» nuestro presente como su pasado, porque la luz toma tiempo en viajar. En ese sentido, el pasado ya está «allá» cuando alguien lo observa y tú vivirías en el futuro. Es físicamente posible.

De modo análogo podríamos «ver» nuestro propio futuro si algo lo proyecta hacia nuestra conciencia —no como magia, sino como una función de conciencia y tiempo estructurado—.

Entonces, si aceptamos que el tiempo no es una simple línea que fluye, sino un bloque o un «universo emergente» en el que ya todo existe (o en fase de concretarse), podemos fundamentar la videncia: nuestra conciencia transitaría ese bloque, accediendo a eventos aún «por venir», como quien lee una página futura de un libro que ya está impreso.

Mi teoría

Como ves, aceptar la videncia implica aceptar el destino.

Y con ello, aceptar también el fin del libre albedrío. Se nos ha ido un poco la pelota. Debe haber otra forma de aceptar una predicción sin que suponga fin del libre albedrío y un universo con tiempo en bloque.

Prefiero pensar otra cosa. Una explicación más lógica, más humana.

******ebook converter DEMO Watermarks*******

Quiero creer que podemos construir nuestro propio futuro, que somos nosotros —con nuestras decisiones, nuestras emociones y nuestras acciones — quienes proyectamos la realidad que nos rodea.

Que el universo que percibimos no está ahí fuera, sino que lo generamos desde dentro, a través de nuestra mente y de los filtros de nuestra conciencia.

Si entendemos esto, quizás podamos explicar de otro modo esas situaciones misteriosas en las que alguien parece adivinar algo imposible.

Tal vez no se trate de magia, sino de una expresión extraordinaria de la capacidad humana para anticiparse.

Hoy la ciencia sabe que nuestro cerebro capta mucha más información de la que somos conscientes.

Procesamos señales sutiles, microgestos, cambios de tono, reacciones químicas o emocionales que el consciente no percibe, pero que el subconsciente interpreta con asombrosa precisión.

La psicología moderna lo llama *procesamiento inconsciente* o *intuición social*. Diversos estudios muestran que las personas pueden tomar decisiones correctas o tener «corazonadas» acertadas sin saber explicar por qué.

No es magia, es biología: un sistema emocional y perceptivo que aprende a leer el entorno a una velocidad que el pensamiento racional no alcanza.

Algunos investigadores incluso han descrito este fenómeno como una forma de «flujo intuitivo»: momentos en los que la mente, liberada del análisis, conecta patrones complejos y predice resultados sin pasar por la conciencia. Eso ya lo hemos probado unas páginas atrás… ¿Por qué no estirar un poco más este concepto?

No es descabellado pensar que haya personas con una sensibilidad ampliada a este tipo de señales, igual que algunos tienen mejor oído o vista más aguda.

Personas capaces de procesar y proyectar información que los demás no notamos y que esa información, interpretada con esa gran capacidad de anticiparse y predecir escenarios posibles que hemos desarrollado, se convierte en una predicción certera.

******ebook converter DEMO Watermarks*******

Esta lectura no contradice la ciencia. No implica destino ni tiempo bloque y escaparía a la ciencia sin ser muy escandalosa.

De hecho, encaja con ella: estudios sobre intuición y aprendizaje implícito (como los publicados en *Frontiers in Psychology* y *Nature Cognitive Science*) confirman que nuestro cerebro trabaja constantemente con datos que no llegan a la conciencia.

Y también explicaría fenómenos como los sueños premonitorios, si entendemos que en ellos el cerebro, libre de filtros racionales, combina fragmentos de información inconsciente hasta construir escenarios plausibles que luego pueden hacerse realidad.

Desde esta perspectiva, los llamados *videntes* serían personas con una sensibilidad excepcional, capaces de detectar patrones emocionales, energéticos o conductuales antes que los demás.

Quizás no sepan cómo lo hacen y por eso necesitan apoyarse en rituales, cartas o símbolos que les den una estructura visible, un marco lógico.

No porque la magia esté en las cartas, sino porque su mente necesita un escenario donde proyectar lo que ya ha intuido.

El consciente aquí apenas pinta nada.

Todo sucede en el subconsciente, en esa zona silenciosa donde habitan nuestras corazonadas, nuestra empatía y nuestra percepción profunda del mundo. Y del mismo modo que hay personas que captan más, también hay quienes transmiten más.

Hay gente a la que resulta más fácil «leerle» el futuro, porque su lenguaje no verbal, su energía o su estado emocional emiten más señales de las que imaginan.

Yo, personalmente, nunca he sido capaz de ver el futuro.

Pero hago predicciones basándome en técnicas mentalistas.

Las técnicas que usan los falsos videntes: cold reading

Empecemos por definir el concepto.

La lectura en frío —*cold reading*— es lo que se consigue empleando diversas técnicas para que un sujeto convenza a otros de que sabe mucho

******ebook converter DEMO Watermarks*******

más acerca de alguien de lo que conoce realmente.

Además de los mentalistas, la utilizan adivinadores, quiromantes, tarotistas y videntes, entre otros, como medio para obtener información que es atribuida por estos a la posesión de supuestos poderes psíquicos o paranormales.

Muchos de estos charlatanes utilizan técnicas de lectura en frío sin ser conscientes.

Aun sin conocimiento inicial alguno acerca de una persona, un profesional experimentado puede conseguir rápidamente una gran cantidad de información acerca de algún sujeto mediante el análisis y la observación meticulosa de su lenguaje corporal, forma de hablar, vestimenta, apariencia, edad, sexo, religión, origen étnico o nivel educativo.

A medida que va adivinando, el mentalista puede calibrar sus afirmaciones según las reacciones corporales inconscientes que emite el sujeto, tras escuchar aciertos y desaciertos. Por ejemplo: «Usted tiene un problema de salud… —el adivinador nota un gesto de molestia del sujeto— sí… es algo grave… —percibe un gesto expectante— sí, un tema que le preocupa… A ver… ¿Está a la espera de unos análisis o…?». Y así lanzará una lista de problemas comunes hasta ver, según la lectura facial, un gesto de acierto o que el mismo sujeto le indique sin darse cuenta.

Así pues, definiremos las técnicas en dos grandes grupos:

Observación

Interpretando detalles, como llevar un anillo para determinar su situación sentimental, qué tan desgastados están sus zapatos o los accesorios que utiliza para calcular su nivel económico o su aspecto físico para deducir su estado de salud.

Además de escuchar con atención su vocabulario para medir su nivel cultural y, sobre todo, los temas de conversación que aborda para centrar sus preocupaciones.

No son datos determinantes, sino indiciarios. Por lo que, para realizar la lectura en frío exitosamente, implementaremos la técnica perteneciente al siguiente grupo.

Adaptación

******ebook converter DEMO Watermarks*******

Nuestro discurso se va adaptando a las respuestas del otro sin que parezca que rectificamos, empleando expresiones ambiguas —pasar una noche viendo un canal local de tarot te servirá como clase magistral sobre cómo hacerlo—.

Los videntes, sobre todo los malos, dominan esta técnica. No tienen ninguna evidencia real: simplemente leen al cliente. Son psicólogos sin título, expertos en adaptar su discurso en función de las reacciones del otro.

Nunca afirman nada. Siempre preguntan. Si aciertan, lo confirman; si fallan, reformulan. Es un juego de tanteo continuo.

Por ejemplo:

—Aquí me sale como una mujer…

Y lo dejan así, en el aire. «Como una mujer», no «una mujer». Esa expresión no cierra nada. Si el consultante responde:

—Bueno, mi tío está enfermo…

El vidente replica:

—Sí, sí, por eso me salía como una mujer, tiene una energía más pasiva, más emocional.

Siempre se puede cambiar el género: «Me sale como un hombre».

—Será mi jefa, que es muy dominante.

Entonces el discurso cambia de rumbo sin que se note:

—Claro, por eso me salía «como un hombre», porque tiene una figura muy fuerte, muy dominante.

El secreto está en dejar que sea el cliente quien dé la información clave y luego apropiarse de ella. Recuerda que la mayoría de las personas que acuden a una consulta de tarot tradicional solo buscan contar sus problemas y reafirmarse en sus argumentos. Van más a hablar que a escuchar. Por eso era tan gran negocio cobrarles la llamada telefónica por tiempo.

Por ejemplo:

—Veo aquí como una mujer…

—Ah, mi abuela está enferma.

—Sí, exactamente, es una persona mayor que te preocupa.

Lo de «persona mayor» no lo vio en las cartas: se lo ha regalado el cliente al decir «mi abuela».

Si en vez de eso el otro hubiera dicho:

—Mi sobrina está enferma.

******ebook converter DEMO Watermarks*******

La respuesta habría sido idéntica:

—Sí, lo notaba, es una energía joven, alguien muy cercano a ti.

Nunca se equivocan porque nunca concretan. Y si algo no encaja, giran sobre la marcha:

—Aquí me aparece alguien que te pone trabas… ¿Quién es?

—No, no hay nadie.

—Podrías incluso ser tú mismo, a veces uno es su propio obstáculo.

Esa es la adaptación: hablar sin afirmar, preguntar sin comprometerse y moldear el discurso a lo que el otro ofrece. Es una forma elegante de manipulación y, cuando se domina, sirve tanto para engañar como para persuadir.

La imposta

El momento en el que realizas la lectura en frío debe estar acompañado de cierta teatralidad.

Las diferentes mancias —quiromancia, cartomancia, ceraunomancia, etc. — siempre basan sus respuestas en alguna evidencia física. Por ejemplo, las rayas de las manos, la elección de una carta, la posición de los astros, los posos del té o el caprichoso derretir de una vela, como ya hemos dicho.

Para el espectador, será creíble que obtengas algún dato siempre y cuando lo hagas desde la observación de cualquier cosa. No importa si es lógico.

Incluso servirá que la información te la transmita un ser desde el más allá. Esa es la base de los falsos espiritistas.

Es curioso que, por muy descabellado que sea el sistema —como mirar las entrañas de un animal sacrificado—, quien quiere creer se contenta con que nombres la fuente de la que emana la información. Por peregrino que sea el método, no puede partir de ti.

Tu interlocutor no aceptará bajo ningún concepto que obtengas datos desde la nada. Si la información no proviene de ninguna observación, la gente piensa: «Se lo está inventando».

******ebook converter DEMO Watermarks*******

No lo olvides: es importante que busques una justificación, por muy ridícula que parezca.

Si no quiero recurrir a ninguna mancia, puedo invocar un argumento pseudocientífico: auras, energías, vibraciones… importa poco.

Se quedan mirando fijamente a su víctima, mientras le toman el pulso en silencio y ponen cara de saber qué es lo que están haciendo.

Vale, ya tenemos la actitud. Ahora toca trabajarse la ambigüedad. Porque los charlatanes siempre juegan en ese terreno.

Existen varias técnicas que utilizan todos los «adivinos». Una vez la conozcas podrás comprobarlo en tu próxima cita con uno de estos personajes. Recuerda que te estoy dando la información para que no seas víctima de estafas, no para que las apliques… Teníamos un trato, ¿recuerdas?

Técnicas comunes de adivinación

Shotgunning

Esta técnica, también llamada *disparo a la banda*, es la que se utiliza en *shows* multitudinarios de videncia espiritista.

El sistema consiste en realizar afirmaciones a un grupo de personas, buscando temas en apariencia concretos, pero extremadamente generalistas, para, de este modo, seleccionar a la persona a la que vas a realizar la lectura en frío en una primera fase.

La profesional a la que vi hacer este sistema con mayor solvencia fue la vidente Rosa Espiritual, en mi programa de TV.

Antes de yo dedicarme a esta profesión, era presentador de TV. A mi programa venía de vez en cuando una vidente de reconocido prestigio local y en ocasiones me llegó a convencer de que algo había.

Se dirigía a la grada de público y, tras hacer su ritual de concentración (actitud), comenzaba a hablar de sus percepciones. Después de unas cuantas afirmaciones, una persona en el público se ponía en pie y juraba que estaba hablando sobre él, sin conocerle.

******ebook converter DEMO Watermarks*******

El «vidente» que utiliza esta técnica debe ofrecer gran cantidad de información generalista, a una audiencia lo más numerosa posible —por lo que para alguno de los espectadores es probable que sea correcta, cercana a la correcta o, por lo menos, provocadora o evocadora—.

Hay que, disimuladamente, observar en el público las reacciones —especialmente su lenguaje corporal— y luego ir reduciendo el ámbito de aplicación, reconociendo los conceptos en personas particulares y, de acuerdo a las reacciones, ir refinando las declaraciones originales para promover una respuesta emocional.

Esta técnica recibe este nombre porque asemeja el disparo de una escopeta con multitud de pequeños perdigones en lugar de una bala certera. Con la esperanza de que uno o más de los disparos pegue en el blanco.

Por ejemplo: la mayoría de las personas en una habitación, en algún momento, han perdido a un familiar o un conocido con un nombre común como Vicente (si estás en Valencia) o Matías (si lo hacen en Argentina).

El *shotgunning* incluiría una serie de afirmaciones vagas, tales como:

«Estoy recibiendo la imagen de una persona mayor, le gustaba mucho leer y… le veo conduciendo un coche».

Deben ser acciones cotidianas, generalistas pero concretas.

«Veo un problema de salud con una mujer, esta mujer no está entre nosotros —evitan la palabra *muerte*—, pero alguien muy cercano, sí… Estoy definitivamente viendo un dolor en el pecho, aquí —señala una zona amplia del cuerpo— en una figura femenina de su familia».

Observa entre el público que alguien ha cambiado el gesto, le señala y le dice:

«Quieres compartir algo con nosotros», pregunta afirmación.

Te sorprenderá ver cómo se pone en pie y confiesan:

«Mi abuela murió de un ataque al corazón», seguido del asombro del resto de público.

Si no es así, se lo toman como pregunta y contestan: «No». En ese caso, solo preguntaban y siguen con su divague hasta dar con la persona adecuada.

La idea es que algún ser le ha inspirado alguna información referida a alguno de los presentes. No sabe quién es y está pidiendo ayuda para que ellos mismos identifiquen si es posible que se hable de ellos.

******ebook converter DEMO Watermarks*******

No hay peligro de fallo, porque no está afirmando nada. Solo pide colaboración.

El efecto Forer

Este es el sistema que emplean mayormente los videntes tarotistas —muchos de forma inconsciente—. Lo utilizan cuando están en un cara a cara y no pueden «disparar» a la masa.

A diferencia del anterior sistema, que se basaba en la probabilidad, aquí va a jugar con dos factores: la ambigüedad y la necesidad de protagonismo del cliente, que buscará la forma de adaptar el discurso a su propia vivencia.

Consiste en hacer declaraciones que, aunque en principio parecen específicas, están diseñadas para obtener la identificación de las respuestas no verbales de la gente.

Las declaraciones parecen mostrar gran cantidad de detalles acerca de una persona. El efecto se basa, en parte, en la voluntad de la gente por completar los detalles y hacer conexiones entre lo que se dice y algunos aspectos de su propia vida, buscando en la historia de su vida, para encontrar alguna conexión, reinterpretando la frase de diferentes formas a fin de que cuadre.

Un vidente talentoso y carismático puede incluso intimidar a un cliente para que reconozca una conexión, alegando que el cliente reprime un recuerdo importante.

Las declaraciones de este tipo podrían ser:

«Siento que usted a veces es un tanto insegura, especialmente ante personas que no conoce bien».

«En su casa hay una caja con fotos viejas, sin clasificar».

«Cuando usted era niño hubo un accidente que tuvo que ver con el agua».

«Hay una persona muy especial para ti que no te valora».

Y luego a tirar del hilo con los datos que irá aportando el propio espectador. Conocemos la elicitación como forma de preguntar… Esto no anda muy lejos.

******ebook converter DEMO Watermarks*******

Halagos

Este punto te lo haré breve porque veo que eres muy inteligente. Ja, ja, ja. (¿Lo has pillado?, te lo acabo de hacer).

Es la misma técnica que vimos durante una discusión (pag. 173), pero aplicada a la videncia.

La clave: nadie rechaza una lectura que le es favorable.

«Usted es una persona con mucho talento y fortaleza, tiene un gran sentido práctico».

«Usted dispone de mucha facilidad para adaptarse a distintas situaciones, lugares y personas».

«Usted, en cambio, dispone de un gran sentido de la armonía, el arte y la belleza. Se caracteriza por su sociabilidad, carisma y magnetismo personal».

A nadie le amarga un dulce, ¿no? Dudo mucho que alguien te conteste: «No, se equivoca, yo soy un vago y, además, un poco lerdo». Es predicción segura, porque a la gente le gusta que le regalen el oído. Sobre todo, si se lo estás diciendo en público.

Cuando el cliente está buscando una lectura privada, funcionará colocarle de víctima:

«Eres alguien muy sensible y que sufre por temas que no deberían afectarte. Y esto lo aprovechan los demás».

«Eres capaz de sacrificarte por tu gente, aunque no seas recompensado».

Los que piden una videncia, siempre llegan intentando ser reafirmados en tener la razón sobre un tema concreto que les obsesiona y en el que la culpa debe ser de otro: si descubren el tema, que normalmente lo dice el propio cliente, solo hay que dejarle hablar.

El caso es que a la gente le gusta que le bailen el agua… Así que… juegan con esta arma.

Atención a la siguiente técnica, es una de las más potentes:

Halago con predicción

******ebook converter DEMO Watermarks*******

Se trata de adjuntar con el halago el dato que queremos adivinar. De rechazar el dato, el espectador rechaza también el halago.

La mayoría de las personas tiene pocas oportunidades de recibir este tipo de piropos y su ego no puede permitirse rechazarlo, y menos si hay público presente.

«Veo que eres una persona muy creativa y profesional en tu trabajo, pero en estos momentos atraviesas una situación comprometida».

«Hay alguien que no valora tu gran capacidad creativa. Esa persona es un hombre».

«Eres muy espiritual y sensitiva, y tienes ahora mismo un gran proyecto, pero te han dado una noticia negativa hace poco».

Es muy habitual que la gente acepte la predicción y dé datos de ese proyecto, situación comprometida o problema laboral, aunque no los tenga, solo por hacer buena la primera parte de la frase.

No fingen, lo hacen de forma inconsciente. Buscan en su cabeza un episodio que se ajuste a tu predicción y se autoconvencen de que te referías a eso.

Yo he llegado a encontrarme con situaciones tan bizarras como la que vi a un gran «médium» en un teatro:

—He podido sentir una gran energía espiritual, eres muy sensitiva y sorprende tu creatividad… En estos momentos justamente, estás con un problema de salud.

—Pues… es cierto —dijo ella—. Yo soy muy creativa y eso que has dicho… pero… problemas de salud… —La jodida estaba muy bien de salud, ni un triste catarro—. Yo no tengo nada mal… pero… —dijo ella, porque no querrá dejar pasar todos los halagos—, la verdad es que, desde hace un rato, unos quince minutos que no me siento muy bien y seguramente estoy enferma.

¿Hipocondría inducida?

Permíteme que salgamos un momento de la lectura en frío. Veamos que este principio se aplica muy bien a la hipnosis: me remito al maestro Jeff Toussaint, a mi juicio, el mejor hipnotista en escenario actualmente.

«Solamente la gente imaginativa y de gran inteligencia puede entrar bajo hipnosis. Aquellos que tienen problemas para concentrarse y falta de

******ebook converter DEMO Watermarks*******

imaginación o personas poco inteligentes son los que no consiguen llegar al estado hipnótico».

¡Funciona! Nadie quiere ser un tonto y su subconsciente le induce la hipnosis más rápido. No fingen, solo se motivan.

Es algo así como lo que sucede en el cuento *El traje nuevo del emperador*, también conocido como *El rey desnudo*. ¿No lo conoces? Búscalo, es lectura obligada para entender la condición humana.

Técnica del arcoíris

Se llama así porque el arcoíris contiene en un solo haz de luz, la totalidad de los colores existentes.

Se hace una declaración elaborada que, a la vez, otorga a alguien un rasgo de personalidad específico, así como el opuesto de ese rasgo. Con esa frase abarcan todas las posibilidades y da la sensación de que han hecho una deducción exacta en la mente del sujeto, a pesar de que, si se analiza, es vaga y contradictoria.

Es una técnica muy común en las lecturas del tarot, sobre todo porque los rasgos de personalidad no son cuantificables. También hay que tener en cuenta que casi todo el mundo ha experimentado los dos lados de una emoción particular en algún momento de sus vidas.

«Normalmente eres positiva y alegre, pero hace un tiempo estuviste extremadamente angustiada».

«Podría decir que aparentas ser alguien tranquilo, incluso tímido, pero cuando entras en confianza eres muy extrovertido y animado».

Eligen un rasgo de personalidad, piensan en su opuesto y luego unen los dos en una frase, vagamente vinculados por factores como el estado de ánimo, una situación concreta o la intervención de un tercero.

«Veo que entiendes todos los conceptos de este libro, aunque a veces no comprendes su significado directamente» (ja, ja, ja, te lo he vuelto a hacer).

Palabras precisas para afirmaciones vagas

******ebook converter DEMO Watermarks*******

Cuando tienen indicios vagos o cuando directamente van a «tirar verde para recoger maduro» —expresión que define muy bien la lectura en frío—, será fundamental el vocabulario que empleen.

Antes de dar un dato que abarque a un grupo muy grande de la población del tipo:

«Trabajas en un lugar donde hay mucha gente».

«Veo que tienes algún problema de salud».

Le colocan delante palabras como *concretamente*, *exactamente* o *claramente* por ponerte un ejemplo:

«Exactamente trabajas en un lugar donde hay mucha gente».

«Veo que tienes un problema… concretamente, uno de salud».

Esto será especialmente efectivo si además dispones de algún dato. No solo los que se obtienen por medio de la observación o su reacción a estímulos concretos, sino algún dato un poco más preciso.

Todo esto está muy bien. Hay muchas técnicas para embaucar que nos podrían dar la sensación de auténtica videncia. Además, las puedes utilizar en muchos otros contextos. Pero… ¿qué pasa con esos episodios que no podemos explicar utilizando estas técnicas? Porque ¡estamos en la parte espiritual del libro!

Debo reconocer que no tengo una técnica que explique algunas de las experiencias que he podido presenciar. Del mismo modo que no tengo una solución tan sencilla para muchas de las predicciones que he hecho yo mismo… Por suerte, recientes estudios han ofrecido una hipótesis que nos permite, sin necesidad de abrazar una superstición, solo aceptando una pequeña concesión energética, tener una respuesta plausible.

Tengo que hablarte de un grupo de personas muy *especiales* que esperan ser presentadas al volver de la página.

Los émpatas

Esta puede ser la parte más controvertida del libro.

Voy a hablarte de un tipo de personas muy particular: los *émpatas*.

No son adivinos ni poseen un don sobrenatural, aunque una vez explicado no resulta increíble.

******ebook converter DEMO Watermarks*******

Son personas que sienten de forma tan profunda que pueden percibir el estado emocional de los demás, incluso sin palabras.

En una sociedad que ha dejado de lado la espiritualidad, ser empático extremo se considera una patraña, pero en realidad es un don que pocos comprenden y la mayoría niegan. Pero existen y he conocido a varios a lo largo de mi vida.

Hay muchos grados de empatía: en el otro extremo estarían los psicópatas, incapaces de ponerse en el lugar del otro y sentir sus emociones. Hay émpatas de nivel bajo, que pueden comprender los sentimientos de los demás sin padecerlos; otros se alteran o se alegran solo con estar cerca de personas que se sienten así; y algunos, sin mediar palabra, *reciben las emociones de quienes los rodean como propias*.

Los émpatas no están reconocidos oficialmente bajo ese nombre, porque existen pocos estudios al respecto, pero es probable que conozcas a alguno o que incluso, sin saberlo, tengas algún grado de esa misma sensibilidad.

No se trata de poderes, sino de una capacidad fuera de lo común para sentir lo que otros sienten.

Van por el mundo absorbiendo emociones ajenas.

¿Son vampiros emocionales? Era un poco de *clickbait* para este episodio. Sí, absorben emociones, pero no las quitan: solo las comparten. Así que, en realidad, no son vampiros, sino más bien «oyentes del ruido de las almas».

Lo pasan mal, porque se llevan lo de todos, lo bueno y lo malo. Y hay más malo que bueno circulando por ahí.

La gente sufre mucho y un émpata necesita desarrollar una disciplina férrea para no terminar siendo el paño de lágrimas de los demás ni involucrarse en sus problemas como si fueran propios.

Existe un estudio bastante concluyente sobre la existencia de los émpatas, solo que se les conoce por otro nombre: los PAS —personas de alta sensibilidad—. Las llamadas *personas de alta sensibilidad* (PAS), descritas por la psicóloga Elaine Aron en los años noventa, presentan un rasgo de personalidad conocido como *sensory processing sensitivity* (SPS). No es una enfermedad, sino una forma distinta de procesar la información. Se calcula que entre el 15 % y el 30 % de la población posee este rasgo en alguna medida, aunque consideramos émpatas a una pequeña porción de

******ebook converter DEMO Watermarks*******

estos individuos. Los que están por encima de la media y que apenas son un 3 % de la población.

Los estudios con neuroimagen funcional han mostrado que las personas con alta sensibilidad activan más las áreas cerebrales relacionadas con la atención, la empatía y la emoción. En un trabajo publicado en *Social Cognitive and Affective Neuroscience* (Acevedo *et al.*, 2014), se observó una mayor respuesta neuronal ante imágenes de seres queridos, lo que sugiere una capacidad aumentada para percibir y resonar con los estados emocionales ajenos.

Investigaciones recientes en *Scientific Reports* (2025) y en la Universidad Queen Mary de Londres confirman que este perfil se asocia con una mayor vulnerabilidad a la ansiedad y la soledad emocional, pero también con una notable empatía, creatividad y profundidad emocional.

En conjunto, la evidencia científica actual describe la alta sensibilidad como un estilo neurológico intensificado, que amplifica tanto lo positivo como lo negativo y que, bien comprendido, puede convertirse en una ventaja adaptativa. ¿Serán estos los videntes? ¿Será esta gente unida a su espiritualidad lo que ha creado la leyenda?
El mecanismo encaja.

La dimensión científica empática

La mente humana funciona mediante impulsos electromagnéticos y electroquímicos.

Cuando acercas un móvil a un altavoz o una pantalla, escuchas interferencias: los campos interactúan.

El cerebro también genera su propio campo electromagnético.

Un electroencefalograma (EEG) lo demuestra midiendo las señales eléctricas que produce cada pensamiento.

Si hay actividad eléctrica, existe un residuo electromagnético, por mínimo que sea. Hay un campo a tu alrededor que no lo hay en un cuerpo inerte, producto de la actividad cerebral generada por existir.

La empatía extrema se explicaría porque algunas personas podrían ser más sensibles a esas ondas sutiles, como antenas humanas que captan la

******ebook converter DEMO Watermarks*******

vibración de quienes las rodean.

No es ciencia ficción.

La teoría CEMI (*conscious electromagnetic information field theory*), publicada en *Nature Cognitive Science*, propone que el campo electromagnético cerebral podría integrar información y participar en la conciencia.

Otros estudios muestran que ese campo puede modular la actividad neuronal local, lo que sugiere una forma de comunicación bioeléctrica entre cerebros cercanos.

Incluso existen experimentos recientes de comunicación cerebro a cerebro en laboratorio, mediante resonancias y campos electromagnéticos controlados.

No prueban que leamos la mente, pero sí confirman que nuestra conciencia está entrelazada con un campo físico real.

Y al ponerse en el lugar del otro y sentir sus sensaciones, con un poco de entrenamiento, un émpata puede reproducir con notable precisión *algo muy parecido a una lectura mental*: más de la parte de Agamenón que de la de Tito, si seguimos con nuestros queridos amigos como metáfora.

No es todo el pensamiento, pero recuerda que el gigante suele ser más confiable a la hora de decir la verdad que el enanito. Lo que un émpata sienta sobre ti va a estar más cerca de la realidad que lo que seas capaz de verbalizar. ¡Vaya! Serían unos «videntes» perfectos. ¡Parece que han cantado bingo!

Una sensibilidad extrema

Cuando un émpata entra en una habitación, percibe el clima emocional. No necesita preguntar: lo sabe.

Siente la angustia, la alegría o la oscuridad de los demás como si fueran propias.

Por eso muchos émpatas terminan agotados.

Absorben la tristeza ajena sin filtros y el cuerpo paga el precio.

Judith Orloff, psiquiatra y autora de *The Empath's Survival Guide*, lo explica así:

******ebook converter DEMO Watermarks*******

«El cerebro del empático muestra más activación en las regiones que procesan la emoción ajena. Literalmente siente el dolor del otro».

La ciencia empieza a reconocer que esta hiperempatía podría tener una base neurológica.

El psicólogo Michael Banissy, del *Goldsmiths College* de Londres, descubrió que entre el 1 % y el 2 % de la población experimenta sinestesia espejo táctil, una condición en la que ver que alguien es tocado activa en ti las mismas zonas sensoriales que si te tocaran.

No es una metáfora: el cerebro reproduce la experiencia del otro.

A eso podría llamarse un *émpata biológico*.

Electrosensibilidad y energía

Muchos émpatas de alto nivel aseguran que sienten malestar cerca de aparatos electrónicos.

Existen estudios sobre personas electrosensibles (EHS) que describen fatiga, ansiedad o cefaleas cerca del wifi, los móviles o las torres eléctricas

La Organización Mundial de la Salud reconoce que los síntomas son reales, aunque aún no se ha probado que los campos electromagnéticos sean la causa directa.

Aun así, algunos investigadores exploran si la hipersensibilidad sensorial podría amplificar la percepción de esas ondas.

En testimonios personales, esta sensación se repite.

Una autora empática describía: «Cuando apago el ordenador, mi cuerpo deja de zumbar. Siento que algo dentro de mí también se apaga».(*The Universal Empath 101*, 2023)

Otra, la académica Claudia Mirretta Barone, contaba en *Voices of Academia*: «Toda mi vida sentí el dolor de los demás. Creí que era debilidad, hasta que entendí que era empatía. Fue pasar de la criptonita al superpoder».

Estos relatos coinciden en una idea: ser émpata no es una elección, sino un estado permanente de conexión.

******ebook converter DEMO Watermarks*******

Cómo reconocerse

Un émpata puede captar tu estado emocional en cuestión de segundos.

A veces ni siquiera necesita verte: basta con tu presencia o incluso con una llamada. Además, puede entrenarse y aumentar su sensibilidad, aunque —tal y como está el mundo— no siempre sea conveniente ir por ahí sintiendo las emociones ajenas con tanta intensidad.

Es un auténtico espía de las emociones humanas. Si eres émpata, lo sabes. Tal vez no conocías el término, pero seguro que reconoces alguna de estas sensaciones.

Probablemente lo único que necesitas es determinar el grado de empatía que posees (o padeces). Sí, *padeces*: muchos lo viven más como una carga que como un don… aunque para gustos, colores.

Aceptar la existencia de los émpatas abre un universo de coherencia a muchas cuestiones antes inexplicables: la videncia, los sanadores, las predicciones imposibles o tantas personas capaces de manejar energías de forma misteriosa podrían entenderse como manifestaciones de esta misma capacidad en distintos grados.

Con o sin conocimiento de ello, serían la explicación más lógica.

Y ya sabemos lo que dice la navaja de Ockham: cuando hay varias hipótesis, la más simple suele ser la correcta.

De igual manera, al entender su funcionamiento y darle una explicación plausible, también surgen de manera natural sus limitaciones.

Las mismas leyes físicas que hacen poderosos a los émpatas son, al mismo tiempo, las que pueden limitarles.

Sus puntos débiles

Podemos evitar estar a su merced y que nos «lean» la mente. El movimiento, el ruido eléctrico o la exposición a campos fuertes —como los de motores, microondas o tormentas eléctricas— pueden bloquear esa percepción.

Algunos émpatas se sienten físicamente enfermos durante una tormenta: si son capaces de sentir la vibración de un pensamiento, imagina lo que

******ebook converter DEMO Watermarks*******

experimentan cuando cae un rayo.

Por eso, si alguna vez te preguntas cómo protegerte de un émpata, bastará con rodearte de interferencias: el zumbido eléctrico o un campo magnético son suficientes para ahogar la señal.

De todas formas, ¿por qué querrías protegerte de alguien que difícilmente quiera hacerte daño? No olvides que comparte tus emociones. Si te lastima es karma instantáneo. Por eso la gente que se dedica a la espiritualidad en general suele ser amiga de los animales, bastante bondadosa y desinteresada —obviando estafadores y charlatanes—.

De todos modos, si quieres seguir protegiéndote, es sencillo: cuelga del cuello un imán de neodinio para que no pueda percibir tus emociones al enmascararlas con el campo magnético. Si tienes dudas sobre si alguien que ejerce de vidente es un émpata, haz la prueba y mira si falla en sus predicciones o le ves en apuros.

También suelen mostrar hipersensibilidad a los medicamentos: un solo café puede ponerlos nerviosos; una dosis mínima de analgésico les basta; un poco de picante puede ser demasiado.

Necesitan aprender a conocer sus límites y ajustar el entorno a su percepción. Ser muy sensible es genial y terrible a la vez.

Un don o una maldición

La tesis es clara: *los émpatas existen*. Hay pruebas y da respuesta a muchas preguntas que hasta ahora solo se podían responder con argumentos supersticiosos.

Son pocos (hablo de los de alto grado, de los leves conocemos todos).

Muchos ni siquiera saben que lo son, hasta que se reconocen entre sí —un émpata reconoce a otro al instante—, sin palabras, como si dos antenas sintonizaran la misma frecuencia.

Vivimos, sin embargo, en una sociedad que ha abandonado la espiritualidad. Una sociedad que mide, cataloga y niega todo aquello que no puede reproducirse en laboratorio, pero resulta que las nuevas teorías científicas que se descubren a diario, la magia y la ciencia se empiezan a dar la mano. Aún falta y todavía hay rechazo.

******ebook converter DEMO Watermarks*******

Por eso el empático moderno es un exiliado emocional: siente más de lo que el mundo está dispuesto a compartir. Y, sin embargo, ese don silencioso es la base de toda conexión humana.

Si quieres profundizar en el tema, puedes revisar los trabajos que te paso a continuación y sumergirte en los *papers* científicos. Yo ya hice ese camino y llegué a esta conclusión.

De todas formas, tampoco quiero convencerte… Lo que creamos nosotros no altera la realidad, solo nuestra perspectiva.

Fuentes destacadas:

- McFadden, J. (2020). *The CEMI Field Theory: Consciousness as a Field of Electromagnetic Information*. *Neuroscience of Consciousness*, Oxford Academic.
- Aron, E. N., & Aron, A. (1997). Sensory-Processing Sensitivity and its relation to introversion and emotionality. *Journal of Personality and Social Psychology*, 73(2), 345-368.
- Acevedo, B. P., Aron, E. N., Aron, A., Sangster, M. D., Collins, N., & Brown, L. L. (2014). The highly sensitive brain: An fMRI study of sensory processing sensitivity and response to others' emotions. *Social Cognitive and Affective Neuroscience*, 9(4), 472-481.
- Orloff, J. (2017). *The Empath's Survival Guide: Life Strategies for Sensitive People.* Sounds True Press.
- Banissy, M. J. *et al.* (2012). *Mirror-touch Synaesthesia and Empathy*. *Brain*.
- WHO (2023). *Electromagnetic hypersensitivity: Fact Sheet.*
- Barone, C. M. (2022). *From Kryptonite to Superpower: My Story of Being an Empath in Academia.* Voices of Academia.
- *The Universal Empath 101* (2023). *Electronic Hypersensitivity.*

Te imagino pensando: «Yo siempre estoy sufriendo por otros y me cambia el carácter a poco que me junto con gente positiva… ¿No seré empático? Eso justificaría algunas predicciones que no he sabido explicar. O aquel momento en el que sentí que le pasaba algo a una persona que no estaba presente». Debes tener más preguntas que respuestas, es la magia de la complejidad humana.

******ebook converter DEMO Watermarks*******

Si esta información te ha hecho plantearte tu propia naturaleza. Quizá la respuesta es sí. Entrénalo y ponlo al servicio de los demás.

Haz el bien. Tenemos un trato, ¿recuerdas?

Se nos acaban las páginas… Tendré que escribir otro libro: ¿más metafísico o más científico? Házmelo saber por redes sociales y así me pongo a ello.

Me parece alucinante que puedas ponerte en contacto conmigo en este instante desde cualquier parte del mundo. Qué era tan maravillosa nos ha tocado vivir.

«Cualquier tecnología lo suficientemente avanzada
es indistinguible de la magia». Arthur C. Clarke

******ebook converter DEMO Watermarks*******

Me quedan un par de preguntas por responder y ya estaría:

El sentido de la vida y el secreto de la vida eterna

¿Que no soy capaz? ¡Sujétame el cubata!

El secreto de la vida eterna

(Sí, es clickbait… pero te resultará útil).
Cuanto mayor eres, más rápido pasan los días. Los primeros veinte años parecen eternos; en la niñez, un campamento de una semana duraba todo el verano, lleno de aventuras y sensaciones. Con la edad, los últimos diez años pasan «en un suspiro». Te cuidas, tomas suplementos, haces deporte… mejoras la calidad de vida. Puedes vivir más, pero el tiempo subjetivo sigue acelerándose. De nada sirve ganar diez años extra si vas a percibirlos como unos pocos meses.

El truco estaría en que los próximos dos años los vivas como diez. ¿Esto es posible? Cuando entiendes el mecanismo puedes condicionarlo a voluntad. Vamos a analizar por qué ocurre y qué hacer con ello.

Nuestra mente recrea la sensación de paso del tiempo. Su duración y velocidad son subjetivas y obedecen a reglas de supervivencia. En accidentes graves, muchas personas describen que «todo va en cámara lenta». También se ve en el cine que en un accidente automovilístico el tiempo se ralentiza y no lo vemos raro, porque sabemos que sucede así: tenemos muchos testimonios de esa sensación en situaciones extremas. ¿Qué encontró la ciencia cuando lo puso a prueba? En experimentos de caída libre, no se detectó un «reloj» cerebral más rápido en el momento del susto; la sensación de dilatación aparece después, porque el evento emocional se codifica con más detalle y, al recordarlo, parece haber durado

******ebook converter DEMO Watermarks*******

más. Es decir, no vemos más *frames*; almacenamos más huellas. El tiempo ha sido el mismo, pero la mente lo recuerda más lento… ergo: si lo recuerdas más extenso… del mismo modo que si no lo recuerdas, es como si no hubiese sucedido; si lo recuerdas más extenso, es lo mismo que si lo hubiese sido. Y ahí está la respuesta de por qué esos campamentos de verano eran interminables. Porque los recuerdas así. Recordar es vivir.

Lo mismo explica por qué un sueño puede parecer larguísimo en solo unos minutos. Te ha pasado: sonar el despertador, tener que ir a trabajar, decidir cerrar los ojos cinco minutos. De repente caes en un sueño profundo. Agitado, te despiertas de un salto convencido de que te has dormido y se ha hecho tarde. En tu percepción has vivido más de una hora, pero miras el reloj y solo han pasado unos minutos. ¿Qué brujería es esta? El tiempo se ha vuelto a dilatar. Esos minutos duraron horas.

Entonces, ¿por qué de niños el tiempo se expande y de adultos se comprime? Porque el cerebro marca el tiempo con novedad. Cuando todo es nuevo, se almacena más; cuando la vida entra en rutina, se registra menos y, al mirar atrás, «hubo poco». La divulgación de Claudia Hammond lo llama *la paradoja de las vacaciones*: en vacaciones «el día vuela», pero al recordarlo parece larguísimo por la densidad de recuerdos; la semana habitual hace lo contrario.

Llevas varios meses en la rutina de tu vida: las semanas se suceden y cuando miras el calendario te das cuenta de que se te ha ido la vida. De repente quedas un finde para ir con unos amigos a una casa de campo. Se ha roto la rutina y ese fin de semana, ese viaje a otro país, esa actividad fuera de lo común, la recuerdas como si hubiese pasado un mes. Has estado menos tiempo, pero pesa más.

La neurociencia encaja con esto: el hipocampo detecta novedad y envía dopamina desde el área tegmental ventral (VTA) y, de esta forma, decide qué entra con prioridad en la memoria a largo plazo. Más novedad –> más dopamina –> más huellas –> más «tiempo» al reconstruir la experiencia.

También sabemos que los estímulos «improbables» dilatan el tiempo percibido en el momento (el efecto *oddball*): lo distinto capta atención y puede hacer que ese instante parezca más largo frente a lo repetido. Otra pista de que variedad y sorpresa estiran la experiencia.

******ebook converter DEMO Watermarks*******

Con todo esto ya tienes la respuesta que faltaba ordenar: el tiempo pasa rápido porque lo vuelves rutinario. Y puede pasar a la velocidad que quieras si aumentas la novedad y la densidad de memoria de tus días. ¿«Vida eterna»? No literalmente, claro, pero sí vida más larga por dentro: si un día te «ocupa» tanto como antes te ocupaba un verano, sientes que has vivido más. Y, al fin y al cabo, ¿qué es real? Si todo es una interpretación de nuestros sentidos… ¿por qué no sentir que cada segundo cuenta?

El sueño como ejemplo perfecto

La paradoja del tiempo relativo —que se acelera con la edad y se detiene en la juventud— se entiende bien con el mecanismo del sueño.

Los jóvenes duermen muchas horas porque tienen muchas experiencias que procesar, gran cantidad de datos nuevos que almacenar y simulacros que proyectar en su cámara de aprendizaje.

Con la edad, esa cámara ya no necesita aprender cosas nuevas: ya lo tiene casi todo. Además, la vida se vuelve rutinaria y, en consecuencia, se duerme menos porque no hace falta más tiempo de procesamiento. Por eso las personas mayores apenas duermen unas pocas horas.

Lo mismo ocurre con el tiempo vital.

Si tu vida es monótona y repetitiva, tu «gigante» no va a enviar información repetida al consciente; por lo tanto, recibes menos datos. Y como solo puedes percibir lo que él decide compartir contigo, la información se reduce y necesitas menos tiempo para procesarla. Los días parecen más cortos, las horas se esfuman y los años pasan en un suspiro.

La clave para conseguir estirar el tiempo

Ya hemos desvelado la solución. Hemos hecho *spoiler*, lo siento.

Pero ahora voy a explicarte ejercicios y acciones concretas.

No necesitas vivir una aventura ni cambiar de país todos los meses —aunque sería lo más efectivo—.

******ebook converter DEMO Watermarks*******

Entiendo que tienes obligaciones y no puedes romper toda la rutina para regalarte experiencias.

Pero seguro que puedes hacer pequeños cambios que tu cerebro note lo suficiente como para dejar de acelerar el tiempo.

1. *Introduce novedad deliberada a diario*: rutas nuevas, microrretos, conversaciones distintas. Tu hipocampo necesita «noticias» para abrir el grifo de dopamina y guardar más recuerdos. Algo tan simple como cambiar tu camino habitual al trabajo ya hace que ganes horas de sensaciones.

2. *Fragmenta la jornada en episodios* con inicio y fin claros (bloques temáticos, miniproyectos). A más «capítulos», más marcas temporales al recordar. Esto también pasa con los periodos largos: si cambias de casa, se abre una nueva etapa y lo que era un bloque se divide en el tiempo en una vivienda y el anterior en la otra. Imagina si cambias mucho de residencia: son muchos archivos y… más tiempo vivido.

3. *Atención plena* en momentos clave (primeros y últimos cinco minutos de cada bloque). Lo saliente se codifica mejor y «ensancha» el recuerdo de ese tramo. Hazlo con cosas nuevas, no con las rutinarias. Esas no se almacenan.

4. *Busca el oddball*: añade algo inesperado a lo cotidiano (un lugar, una música, una prenda llamativa). La rareza dilata el instante y crea anclas de memoria. Cambiar la decoración de la casa, los muebles de sitio, detalles en tu escritorio.

5. *Curaduría del día*: al cerrar la jornada, escribe cinco hitos nuevos; no es un diario emocional, son anclas de novedad. Así refuerzas la densidad del «archivo» que mañana hará que ayer te parezca más largo.

6. *Abúrrete*: esta es, junto con viajar o romper con todo, una de las técnicas más poderosas para estirar el tiempo. Hemos olvidado lo que es aburrirse.

******ebook converter DEMO Watermarks*******

La importancia de aburrirse

Nunca el tiempo pasó más lento que en una sala de espera.

Bueno, eso era antes.

El maldito *smartphone* consiguió lo imposible: somos incapaces de aburrirnos. ¡Y aburrirnos es esencial para despertar mecanismos creativos!

En el transporte público, en el ascensor, esperando a un amigo o incluso en el baño, la pantalla se ilumina. El teléfono no nos permite aburrirnos. Ya no escuchamos nuestra voz interior porque hay un pódcast sonando al que prestar atención o música donde debería haber silencio.

La mente no está diseñada para tanta dopamina instantánea y toda esa información se almacena en el saco de la rutina. Por muy nuevas que sean las cosas que ves o escuchas, tu cerebro las procesa como un ruido repetitivo. Porque si todo es interesante, nada interesa.

Y así el tiempo vuela… ¿No te das cuenta? El tiempo no vuelve y tú lo estás acelerando. La vida se va porque la percibes más breve.

Prueba a aburrirte un poco.

No me refiero a quedarte mirando el techo con la mente en blanco, sino a recuperar la sensación de *no tener nada que hacer* y dejar que la imaginación vuele.

Si perteneces a la generación anterior a los móviles, recordarás que en el baño leíamos los ingredientes en las etiquetas de los productos de higiene. Todos sabíamos la composición del gel de ducha porque… nos aburríamos en el retrete. ¡Cómo se lo explicas a un chaval de hoy día!

Hoy, nadie las lee: la pantalla nos roba incluso esos silencios.

Vale, no son un *bestseller*, pero piensa: cuando recurrías a esa calidad de lectura era porque te aburrías y tu mente buscaba acciones para entretenerse. El estímulo no era gran cosa, pero elegir mirar los botes es una acción en sí misma. No es la actividad, es proponerla. Con las pantallas de *smartphone* no pasa: todo está servido y no hay posibilidad de elegir el bote de gel o la etiqueta del champú. El algoritmo lo hace por ti.

Aburrirse obliga a pensar en cosas del día: ¡estás meditando!

Mucha gente paga por clases de meditación. Antes bastaba con ir al baño o salir a pasear al perro. La próxima vez hazlo sin auriculares.

******ebook converter DEMO Watermarks*******

Camina con tu perro por la calle, siente el viento y escucha tu cabeza. El tiempo empezará a ir más lento.

Con lo que te queda de vida podrías «vivir» más de lo que ya viviste, por pura densidad de recuerdos.

Ese es mi secreto de vida eterna: haz tus días memorables y tu mente te dará el tiempo.

La teoría de los años perros

Este es un concepto de mi cosecha, pero me parece poético y cierto a partes iguales.

Todos sabemos que un año de perro equivale, más o menos, a siete años humanos. Su vida transcurre más deprisa: un cachorro de dos años ya es un adolescente y a los diez empieza su vejez. Los miramos con ternura y pensamos: «Qué pena, viven tan poco…».

Pero tal vez sean ellos quienes nos compadecen a nosotros. Si los perros pudieran pensar en términos humanos, quizá dirían: «Qué triste tener que pasar casi 100 años para aprender a disfrutar la vida».

Los perros viven en años de intensidad, no de calendario. No dedican ocho horas al día a tareas que detestan ni esperan ansiosos los quince días de vacaciones para ser ellos mismos. No posponen su felicidad. Cuando quieren correr, corren. Cuando quieren ladrarle a la luna, lo hacen. Son máquinas sensitivas: huelen, escuchan, lamen y sienten sin filtros.

Mientras nosotros medimos la vida en tiempo, ellos la miden en presencia. Por eso sus días, aunque menos numerosos, están mucho más llenos. Viven a una velocidad que no agota, sino que condensa. Su secreto está en que la intensidad dilata el tiempo.

Tal vez el error humano sea creer que más años significan más vida. Quizá la ecuación correcta sea la contraria: una vida más intensa equivale a más años perro. Y te aseguro que, si lo entendieras, cambiarías sin dudar siete años humanos por uno solo de vida a ritmo de perro.

Me falta la segunda cuestión, porque ahora que sabes el secreto y vas a vivir muchos más años o, mejor dicho, tendrás la percepción de vivirlos —

******ebook converter DEMO Watermarks*******

que a efectos prácticos es lo mismo—, habrá que saber qué hacer con ellos. Nunca te has preguntado…

El propósito de la vida

Ja, ja, ja. Tiene bemoles que me atreva con cuestiones que han ocupado a filósofos y científicos sin llegar a ningún consenso.

Por supuesto, no hay una definición válida universal. Pero que no haya consenso no significa que no pueda haber hipótesis: y yo tengo la mía.

¡Somos una máquina sensitiva!

Derrochamos sentidos, receptores, terminaciones, órganos complejos como los ojos, los oídos, el olfato y la piel… Todo nuestro organismo está diseñado para interpretar la información del entorno.

Si un coche tiene forma aerodinámica, fue hecho para correr; si es robusto, su destino es el campo. Nosotros, en cambio, fuimos diseñados para sentir. ¿Por quién? Me importa poco. La pregunta que me interesa responder es el sentido de nuestra existencia; su origen no me cambia nada. Por tanto, el sentido de la vida consiste en experimentar. Nada más y nada menos.

Todo lo que hemos estudiado de nuestro cerebro apunta a que la conciencia es el producto de una máquina que interpreta la realidad y se comunica con el entorno en respuesta a esos estímulos. Y todo se acaba cuando dejamos de sentir ese entorno, cuando las experiencias terminan y no hay nada más que experimentar. La vida y la muerte se definen mediante esa acción. Puedes seguir vivo en términos biológicos, pero estar muerto por definición, ahora que conoces la terminología exacta.

Por eso, cuando caes en la rutina y te escondes detrás de una pantalla, estás traicionando ese propósito. La realidad tiene infinitamente más resolución que cualquier monitor *Ultra4KFullHD* y ofrece texturas, olores y emociones que ninguna tecnología puede reproducir.

Lo más inteligente consiste en experimentar el entorno. Si no lo haces, si no disparas neurotransmisores constantemente con nuevas interacciones, estás traicionando a tu propio diseño.

******ebook converter DEMO Watermarks*******

Es lo más inteligente y lo más natural. ¿A qué esperas?

No es tu vista, ni el oído. Por supuesto, el gusto y el olfato tampoco ayudan. Es el tacto el que te advierte de que el final del libro está cerca. Hay más peso del lado izquierdo que del derecho en tus manos y tu subconsciente lo ha detectado. Quizá todavía no te lo dijo… y eso es porque el consciente pretencioso espera algo más: una última pirueta; un remate glorioso que ponga el broche de oro a un libro tan significativo. ¿Cómo podría yo defraudarte?

******ebook converter DEMO Watermarks*******

Pues ya estaría…

—Con tanto escribir, debe estar agotado. ¿Quiere tomar algo el señor?
—Muy amable. ¿Qué tiene?
—Podría ofrecerle dos farolas y un semáforo, para abrir boca.
—Preferiría un árbol.
—No hay problema. ¿Lo acompañamos con un dron? Tengo unos cuadrúpedos recién salidos de la cadena de montaje.
—Yo es que soy más de perros…
—Le pongo entonces una mascota. ¿De segundo querrá *bots*?
—¿No tendría amigos reales? De los de la infancia.
—Por supuesto. ¿Y la inteligencia? ¿Cómo la va a querer?
—Natural, por favor. Siempre la inteligencia natural.

******ebook converter DEMO Watermarks*******

Bibliografía

Fuentes, estudios y lecturas consultadas

Psicología, intuición y mente dual

—Kahneman, D. *Thinking, Fast and Slow* (2011). Base del modelo de mente dual: sistema 1 (intuitivo) y sistema 2 (analítico), utilizado para explicar el funcionamiento de Tito y Agamenón.

—Gladwell, M. *Blink: The Power of Thinking Without Thinking* (2005). Apoyo narrativo a la rapidez de las decisiones inconscientes.

—Universidad de Harvard (2006). Estudios sobre juicios instantáneos y precisión en primeras impresiones.

—Goleman, D. *Inteligencia emocional* (1995). Fundamenta la idea de la emoción como guía cognitiva inconsciente.

—Damasio, A.. *El error de Descartes* (1994). Relación entre emoción, cuerpo y toma de decisiones racionales.

—Orloff, J. *The Empath's Survival Guide* (2017). Fuente recurrente sobre sensibilidad emocional y empatía profunda.

Lenguaje corporal y comunicación no verbal

—Ekman, P. Emotions Revealed (2003). Base científica para la interpretación de microexpresiones y emociones.

—Pease, A. & B. El lenguaje del cuerpo (1981). Manual clásico sobre posturas, gestos y comunicación inconsciente.

—Cuddy, A.. Presence (2015). Relaciona lenguaje corporal y autopercepción.

—Morris, D. La desnudez del hombre (1967). Referencia etológica para el análisis del gesto humano.

Hipnosis, sugestión y mentalismo aplicado

—Erickson, M. H. *Collected Papers* (1980). Hipnosis conversacional y sugestión indirecta.

******ebook converter DEMO Watermarks*******

—Brown, D. *Tricks of the Mind* (2007). Paralelismos entre ilusionismo, percepción y psicología aplicada.
—Pavlov, I. *Reflexes of the Brain* (1903). Fisiología del condicionamiento y la sugestión.
—American Psychological Association (2021). Estudios contemporáneos sobre trance, atención y disociación.

La señal, videncia y percepción extrasensorial
—Popper, K. *Conjeturas y refutaciones* (1963). Límite entre ciencia y pseudociencia.
—Bostrom, N. *Are You Living in a Computer Simulation?* (2003). Inspiración para el capítulo sobre simulación.
—CIA Reading Room. Proyecto STAR GATE (visión remota, 1978-1995).
—Ganzfeld Experiments. *Journal of Parapsychology* (1999-2015).

Percepción extrasensorial
—Social Intuition and Unconscious Perception. *Frontiers in Psychology* (2024).
—*Harvard Gazette* (2008). Neuroimagen y estudios de ESP.
—*The Block Universe Theory Explained RealClearScience* (2018). Teoría del tiempo como bloque.

Los émpatas y la sensibilidad energética
—McFadden, J. *The CEMI Field Theory* (2020). Oxford Academic.
—Banissy, M. *Mirror-touch Synaesthesia and Empathy* (2012). Brain.
—WHO. *Electromagnetic Hypersensitivity: Fact Sheet* (2023).
—Barone, C. M. *From Kryptonite to Superpower* (2022). Voices of Academia.
—Electronic Hypersensitivity. *The Universal Empath 101* (2023).
—*Super Empaths Are Real, Says Science*. Vice Magazine (2020).
—Electrohypersensitivity (EHS). *PMC* (2024). Revisión médica sobre campos electromagnéticos.

El tiempo, la memoria y la vida eterna
—Eagleman, D. *Livewired: The Inside Story of the Ever-Changing Brain'* (2020). Plasticidad temporal y percepción.
—Hammond, C. *Time Warped* (2012). Tiempo psicológico.

******ebook converter DEMO Watermarks*******

—Stetson, C., Fiesta, M. P., & Eagleman, D. M. Does Time Really Slow Down During a Frightening Event? *PLoS ONE* (2007).
—Voss, U. *et al.* Timing of Lucid Dreams. *Frontiers in Psychology* (2014).
—Teki, S. *et al.* Neural mechanisms of time perception. *Journal of Neuroscience* (2012).
—*Nature Communications* (2018). Dopamina, hipocampo y percepción temporal.
—*Psychological Science* (2016). Efecto *oddball* y dilatación temporal.

******ebook converter DEMO Watermarks*******

Agradecimientos

Mi gratitud a quienes aportaron conocimiento, inspiración o una visión distinta de la mente y la realidad para escribir este libro:

- A Anca y Lucca, los telépatas austriacos que me prestaron los camerinos del Magic World Vienna durante más de un mes para terminar de escribir esta obra.
- A John Hernández, por sus videos de inteligencia artificial, que me inspiraron el título de la obra.
- A Uri Sabat, por ser el primero en invitarme a un pódcast, y a Mica, su productora, por permitirme mostrar mi arte.
- A Pilar, mi editora, por apostar por mí sin pedirme que traicione mi estilo.
- A mi hermana Cristina, que siempre sabe más que yo y está ahí para compartirlo.
- A Kevin, Adolfo y Monzón, porque son mi familia más cercana.
- A mi madre, porque no necesito un motivo.
- A Tito y Agamenón, por haberse puesto de acuerdo y terminar el trabajo sin pelearse.

******ebook converter DEMO Watermarks*******

Este libro se terminó de escribir en Austria.
En el camerino del Magic World Vienna.
15 de octubre de 2025

******ebook converter DEMO Watermarks*******